

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

**ADHITYA FIKRI KURNIAWAN
1702517006**



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

PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2020

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

**ADHITYA FIKRI KURNIAWAN
1702517006**



***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 DIII

FACULTY OF ECONOMICS

STATE UNIVERSITY OF JAKARTA

2020

LEMBAR EKSEKUTIF

Adhitya Fikri Kurniawan, Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Federal International Finance, Jakarta 22 Juli – 13 September (42 hari kerja) Jurusan Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Praktik Kerja Lapangan bagi Praktikan bertujuan untuk menambah pengalaman dan melatih diri untuk persiapan persaingan di dunia kerja nanti dan untuk mendapatkan wawasan yang tidak diperoleh pada saat perkuliahan. Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada bagian *Clerk* di FIFGROUP. Tugas yang diberikan kepada Praktikan antara lain : melengkapi dokumen persyaratan kredit bermotor, mengkonfirmasi konsumen melalui telepon, merekap data pembiayaan kredit konsumen dan merecek kembali proses penerimaan pembiayaan kredit konsumen. Dari PKL ini, Praktikan mengetahui bagaimana sistem administrasi konfirmasi di FIFGROUP.

Kata Kunci : Praktik Kerja Lapangan (PKL), *Clerk*, konfirmasi pembiayaan kredit konsumen.

EXECUTIVE SUMMARY

Adhitya Fikri Kurniawan, Field Work Practice Report (PKL) at PT. Federal International Finance, Jakarta 22 July - 13 September (42 working days) Department of *Marketing Management*, Faculty of Economics, Jakarta State University.

Practical Field Work for practical purposes aims to add experience and train themselves to prepare for competition in the world of work later and to gain insights that are not obtained during lectures. practical carrying out Field Work Practices in the Clerk section at FIFGROUP Tasks given to Praktikan include: completing motorized credit requirements documents, confirming consumers by telephone, recapitulating consumer credit financing data and re-checking the process of receiving consumer credit financing. From this street vendor. Practical knows how the confirmation administration system at FIFGROUP

Keywords: Field Work Practices (PKL), Clerk, confirmation of consumer credit financing.

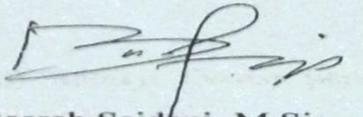
LEMBARAN PERSETUJUAN SEMINAR

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR Laporan Praktik Kerja Lapangan

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT. Federal
International Finance
Nama Praktikan : Adhitya Fikri Kurniawan
Nomor Registrasi : 1702517006
Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran

Menyetujui,

Pembimbing

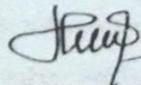


Dra. Basrah Saidani, M.Si

NIP. 196301191992032001

Mengetahui,

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran



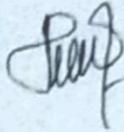
Dra. Solikhah, M.M.

NIP. 1962006231990032001

Seminar pada Tanggal.....

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



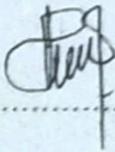
Dra. Sholikhah, M.M
NIP. 1962006231990032001

Nama
Ketua Penguji

Tanda Tangan

Tanggal

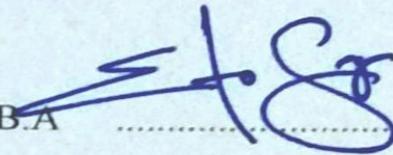
Dra. Sholikhah, M.M
NIP. 1962006231990032001



11 Februari 2020

Penguji Ahli

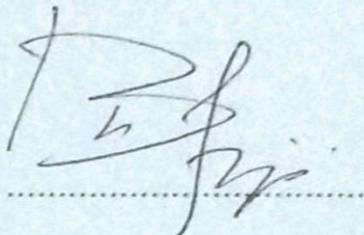
M. Edo Suryawan Siregar, S.E., M.B.A
NIP. 197201252002121002



05 Februari 2020

Dosen Pembimbing

Dra. Basrah Saidani, M.Si
NIP. 196301191992032001



12 Februari 2020

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT. Shalawat serta salam selalu tercurah kepada Rasulullah SAW keluarga, dan sahabatnya. Serta orangtua yang telah memberikan restu dan doanya sehingga dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT. Federal International Finance. Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Selanjutnya penulis mengucapkan terma kasih kepada:

1. Ibu Dra. Basrah Saidani, M.Si Selaku Dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
2. Ibu Dra. Sholikhah. M.M. Selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran.
3. Bapak Dr. Ari Saptono, SE., M.Pd. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
4. PT. Federal International Finance yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk 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, Oktober 2019

Adhitya Fikri Kurniawan

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	i
<i>EXECUTIVE SUMMARY</i>	ii
LEMBARAN PERSETUJUAN SEMINAR	iii
LEMBARAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vi
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.....	22
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN.....	31
A. Bidang Pekerjaan	31
B. Pelaksanaan Kerja	31
C. Kendala Yang Dihadapi	37
D. Cara Mengatasi Kendala	37
BAB IV PENUTUP	39
A. Kesimpulan	39
B. Saran.....	39
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

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

DAFTAR GAMBAR

No Gambar	Judul Gambar	Hal
Gambar I.1	Logo FIFGROUP	14
Gambar II.1	Struktur Organisasi Kantor Cabang FIFGROUP	21
Gambar III.1	<i>Flow Chart</i> Proses Pembiayaan Kredit Konsumen	33
Gambar III.2	Data Rekapitan Pembiayaan Kredit Konsumen	34
Gambar III.3	Lembar aplikasi pembiayaan	35
Gambar III.4	<i>Flow Chart</i> Proses Merekap Pembiayaan Kredit Konsumen	36

DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Surat Lamaran PKL
Lampiran 2	Surat Penerimaan PKL
Lampiran 3	Daftar Hadir PKL
Lampiran 4	Lembar Penilaian PKL
Lampiran 5	Surat Keterangan Selesai PKL
Lampiran 6	Daftar Tugas Harian PKL
Lampiran 7	Masa PKL

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan

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, Universitas Negeri Jakarta (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 Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang wajib dilaksanakan oleh mahasiswanya, khususnya oleh Mahasiswa DIII 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 Universitas.

Untuk memenuhi kewajiban akademik, maka Praktikan berkesempatan untuk melaksanakan PKL pada bidang *Clerk* di PT. Federal International Finance.

PT. Federal International Finance (FIFGROUP) adalah perusahaan pembiayaan atau sering juga disebut sebagai lembaga leasing, yang dimiliki sepenuhnya oleh Astra. Bisnis FIFGROUP 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 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 melengkapi proses dokumen pembiayaan kredit dan menjadi pembelajaran untuk dunia kerja yang sesungguhnya. 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 kelebihanannya tersebut, Praktikan memilih untuk melakukan PKL di

FIFGROUP. Alasan kedua, FIFGROUP merupakan perusahaan besar yang mempunyai lingkup nasional. Cabangnya berdiri di seluruh Kota di Indonesia yang akan memberikan dampak baik bagi UNJ untuk memberikan kesempatan kembali untuk mahasiswa yang ingin Praktik Kerja Lapangan di FIFGROUP.

B. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud dalam melaksanakan PKL ini antara lain :

1. Memperoleh pengalaman dan menambah pengetahuan dalam bidang kerja pada bagian *clerk* yaitu memproses prasyarat pembiayaan kredit motor di FIFGROUP.
2. Mempelajari mekanisme dalam merekap pembiayaan kredit motor konsumen di FIFGROUP.

Adapun maksud dalam melaksanakan PKL ini antara lain :

1. Dapat melakukan proses pembiayaan kredit motor di FIFGROUP.
2. Dapat merekap pembiayaan kredit motor konsumen di FIFGROUP.

C. Manfaat PKL

Adapun kegunaan PKL selama Praktikan melaksanakan kegiatan di FIFGROUP diharapkan antara lain :

1. Bagi Praktikan

- a. Melatih kemampuan dan keterampilan praktikan sesuai dengan bidang kerja di FIFGROUP yaitu *Clerk*.
- b. Mengembangkan pengetahuan persyaratan dan rekap pembiayaan kredit konsumen dengan baik.

2. Bagi Fakultas Ekonomi UNJ

- 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, menjalin hubungan baik dan juga bermanfaat antara instansi atau perusahaan dengan Lembaga Perguruan Tinggi.
- b. Perusahaan dapat memperoleh tenaga kerja yang sesuai dengan bidangnya dan berwawasan akademik dari praktik kerja perusahaan.

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

Tabel I.1 Jadwal Pelaksanaan PKL

HARI KERJA	JAM KERJA	JAM ISTIRAHAT
SENIN – JUMAT	08:00 – 17.00	12:00 – 13:00

Sumber : Diolah Praktikan

Ada beberapa proses didalam pelaksanaan PKL yang dibagi menjadi tiga tahap yaitu :

1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, Praktikan mengurus seluruh kebutuhan dan administrasi yang diperlukan untuk mencari tempat PKL yang tepat. Dimulai dengan pengajuan surat permohonan PKL kepada pihak BAAK UNJ yang ditujukan kepada FIFGROUP

Setelah surat jadi, Praktikan segera mendatangi kantor pusat FIFGROUP untuk menyampaikan surat tersebut. Setibanya di kantor cabang FIFGROUP, Praktikan dipersilahkan untuk menemui Ibu Meris selaku *Human Resources Department* FIFGROUP, kemudian Praktikan diminta untuk menunggu konfirmasi dari pihak *Human Resources Department* FIFGROUP kurang lebih satu minggu.

Satu minggu kemudian Praktikan dihubungi oleh pihak *Human Resources Department* FIFGROUP untuk mengikuti tes psikotes. Lalu seminggu kemudian dihubungi kembali untuk mengikuti tes wawancara dan diperbolehkan melaksanakan PKL di FIFGROUP mulai tanggal 22 Juli 2019.

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di FIFGROUP dan ditempatkan di *Clerk*. Praktikan melaksanakan PKL selama 42 (empat puluh dua) hari kerja terhitung dari tanggal 22 Juli sampai dengan 13 September 2019.

Praktikan melakukan kegiatan PKL dari hari Senin sampai Jumat, mulai pukul 08.00 – 17.00 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 UNJ. 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

Berikut ini adalah sejarah perusahaan yang telah praktikan rangkum :

Tabel II.1 Penjelasan Tentang Sejarah FIFGROUP

1989	<ul style="list-style-type: none">• Berdiri pada tanggal 1 Mei 1989 dengan nama Mitrapusaka Atha Finance. Awalnya, bergerak dibidang usaha pembiayaan konsumen, sewa usaha, dan anjak piutang.
1991	<ul style="list-style-type: none">• Mengubah nama Mitrapusaka Artha 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

	<p>pembayaran penuh, masing-masing senilai Rp 500 miliar.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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". • Menerbitkan obligasi kesebelas senilai Rp 3.000 miliar dengan

	<p>pembayaran penuh dan amortisasi.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 FIFGROUP melaunching 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 mencapai Rp1.300.440.000.000. • 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 : Diolah Praktikan

Mitrapusaka Artha Finance berdiri pada tahun 1989 adalah perusahaan pembiayaan yang dimiliki sepenuhnya oleh Astra International, Tbk. Pada tahun 1991 hingga kini, Mitrapusaka Artha Finance berganti nama menjadi Federal International Finance. Mengawali usaha di bidang pembiayaan konsumen, sewa guna usaha dan anjak piutang. Pada tahun 1996 FIFGROUP memutuskan memusatkan kegiatan usahanya pada pembiayaan sepeda motor Honda. Komitmen dan dedikasi FIFGROUP telah membawa FIFGROUP menjadi perusahaan pembiayaan motor Honda yang terdepan di Indonesia. Dengan jangkauan pasar di seluruh Indonesia,

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

Pencapaian FIFGROUP 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 FIFGROUP 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 FIFGROUP yang bergerak di industri pembiayaan sepeda motor sekarang bernama FIFGROUPASTRA. 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.

2. 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:

- a. Kekuatan manusia/ komunitas yang lebih baik

Menjadi kekuatan yang menginspirasi untuk meningkatkan kualitas hidup rakyat Indonesia.

- b. Tempat yang lebih baik untuk beraktifitas

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

- c. Sinergi yang lebih baik

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

- d. Untuk bangsa yang lebih baik

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

3. Logo Perusahaan

Brand New Identify 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.



Gambar I.1 Logo FIFGROUP

Sumber : www.fifgroup.co.id

Sidik jari ini memiliki karakteristik simbol visual yang melambangkan 3 poin berikut:

a. Komitmen

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

b. Fokus Terhadap Konsumen

Memposisikan konsumen sebagai sentral dalam bisnis FIFGROUP

c. Kustomisasi

Mengekspresikan kebutuhan setiap pelanggan.

4. Prestasi FIFGROUP

Berikut ini adalah prestasi yang dicapai oleh FIFGROUP, yang telah praktikan rangkum sebagai berikut:

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. • <i>Marketing</i> Award 2012 untuk kategori The Best in Sharia <i>Marketing</i> • Net Promoter <i>Customer</i> Loyalty Award 2012 untuk kategori

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

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

	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • Penghargaan IHCS Award 2016 untuk kategori Suhartono Best Of CEO Commitment on Human Capital Development institusi Indonesia Human Capital Study.

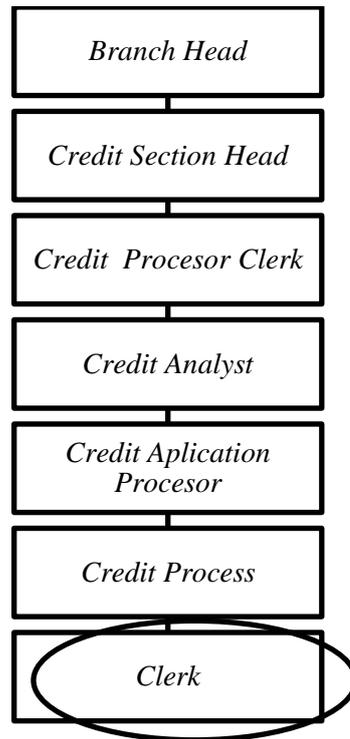
- Penghargaan IHCS Award 2016 untuk kategori Best Engagement (Sektor Pembiayaan) institusi Indonesia Human Capital Study
- Penghargaan IHCS Award 2016 untuk kategori Best Employee Net Promoter Score (Sektor Pembiayaan) institusi Indonesia Human Capital Study.
- Penghargaan IHCS Award 2016 untuk kategori 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.
- Penghargaan Warta Ekonomi Award untuk kategori The Best Indonesia Consumer Choice Multifinance Award 2016 (Motor Leasing) institusi Majalah Warta Ekonomi

	<ul style="list-style-type: none"> • 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</i> Awards 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 Margono Tanuwijaya • Top Multifinance 2018 dengan aset > Rp. 20 T • Top Pembiayaan Sepeda Motor untuk <i>Brand</i> FIFGROUPASTRA • Top pembiayaan Elektronik 2018 untuk <i>Brand</i> Spektra

Sumber: Diolah 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.1 Struktur Organisasi Kantor Cabang FIFGROUP

Sumber : Data diolah praktikan

Pada struktur di atas Praktikan di tempatkan pada bagian *Clerk* (Juru Tulis). *Clerk* akan terlibat dari beberapa pekerjaan sebagai berikut:

1. *Filing*
2. Pekerjaan-pekerjaan seperti mengumpulkan informasi dengan telepon, surat, email atau pada orang.
3. Merekam dan memperbarui databes
4. *Photocopy* 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 disewa guna usahakan kembali. Sepanjang perjanjian sewa guna usaha masih berlaku, hak milik atas barang modal objek 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. Penata usaha 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, promotions, place, partisipant, process, physical evidence*. Di bawah ini adalah 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.

FIFGROUP menawarkan beberapa produk dan jasa 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

Untuk produk jasa pembiayaan yang ditawarkan adalah FIFGROUP ASTRA, yang dimana menyediakan pembiayaan kredit bermotor baru maupun bekas.

2. Harga (*Price*)

Harga yang dimaksud adalah sejumlah uang yang harus dibayar oleh pengguna atau pelanggan 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. Di mana, 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. Untuk lokasi FIFGROUP akan dijelaskan sebagai berikut.

Tabel II.3 Penjelasan Tentang 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 11730 Telp: (021) 55956898
3.	Kantor Cabang FIFGROUP Tanjung Priok 1	Jl. Danau Sunter Slt, Ruko Royal Sunter Blok C/9 Sunter Agung, Tanjung Priok Jakarta Utara, Kode Pos 14350 Telp: (021) 65835382

4.	Kantor Cabang FIFGROUP Pulo Gadung	Jl. Pemuda 94 Jati, Pulo Gadung Jakarta Timur, Kode Pos 13220 Telp: (021) 4755355
5.	Kantor Cabang FIFGROUP Pasar Minggu	Jl. Raya Pasar Minggu 6 RT 012/01 Pejaten Barat, Pasar Minggu Jakarta Selatan, Kode Pos 12510 Telp: (021) 7988544

Sumber: Diolah Praktikan

Tabel II.4 Penjelasan Tentang 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: Diolah 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 hal *call 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 kita pungkiri 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 penindaklanjutan dari masalah/keluhan dimana yang merasakannya adalah para pelanggan.

Adapun PT. AHM memiliki SPG/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 merk 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 memengaruhi mood 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 *customer* 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 *customer*.
- b. Membuat brosur yang menarik, dengan adanya gambar produk yang dijual dan daftar atau urutan jenis-jenis produk berikut dengan harganya. Hal ini akan mempermudah calon pelanggan dalam menangkap informasi.
- c. Menampilkan *interface* yang mudah pada websitenya. Pilihan menu yang jelas. Mempermudah calon pelanggan atau pelanggan untuk mengaksesnya.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Pekerjaan

Selama melakukan kegiatan PKL di FIFGROUP Praktik ditempatkan pada *Clerk*. Tugas Praktikan selama di *Clerk*. Sebagai berikut :

1. Menyiapkan proses pembiayaan kredit konsumen yang sudah disediakan oleh kantor cabang.
2. Merekap pembiayaan kredit konsumen ke dalam komputer perusahaan.

B. Pelaksanaan Kerja

Praktikan melaksanakan PKL dimulai pada hari Senin, 22 Juli 2019. Praktikan ditempatkan di *Clerk*. Di Lokasi Jalan Pramuka Raya No. 15, RT.12, RW.5 Rawasari, Kec. Cempaka Putih, Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10570. Praktikan dibimbing dan diarahkan oleh Kakak Megi Rianto sebagai pembimbing PKL Selama 42 hari melaksanakan PKL, seluruh tugas yang Praktikan kerjakan selama pelaksanaan PKL tertera secara terperinci di lampiran. Berikut ini adalah tugas serta penjelasan selama melakukan kegiatan PKL di FIFGROUP :

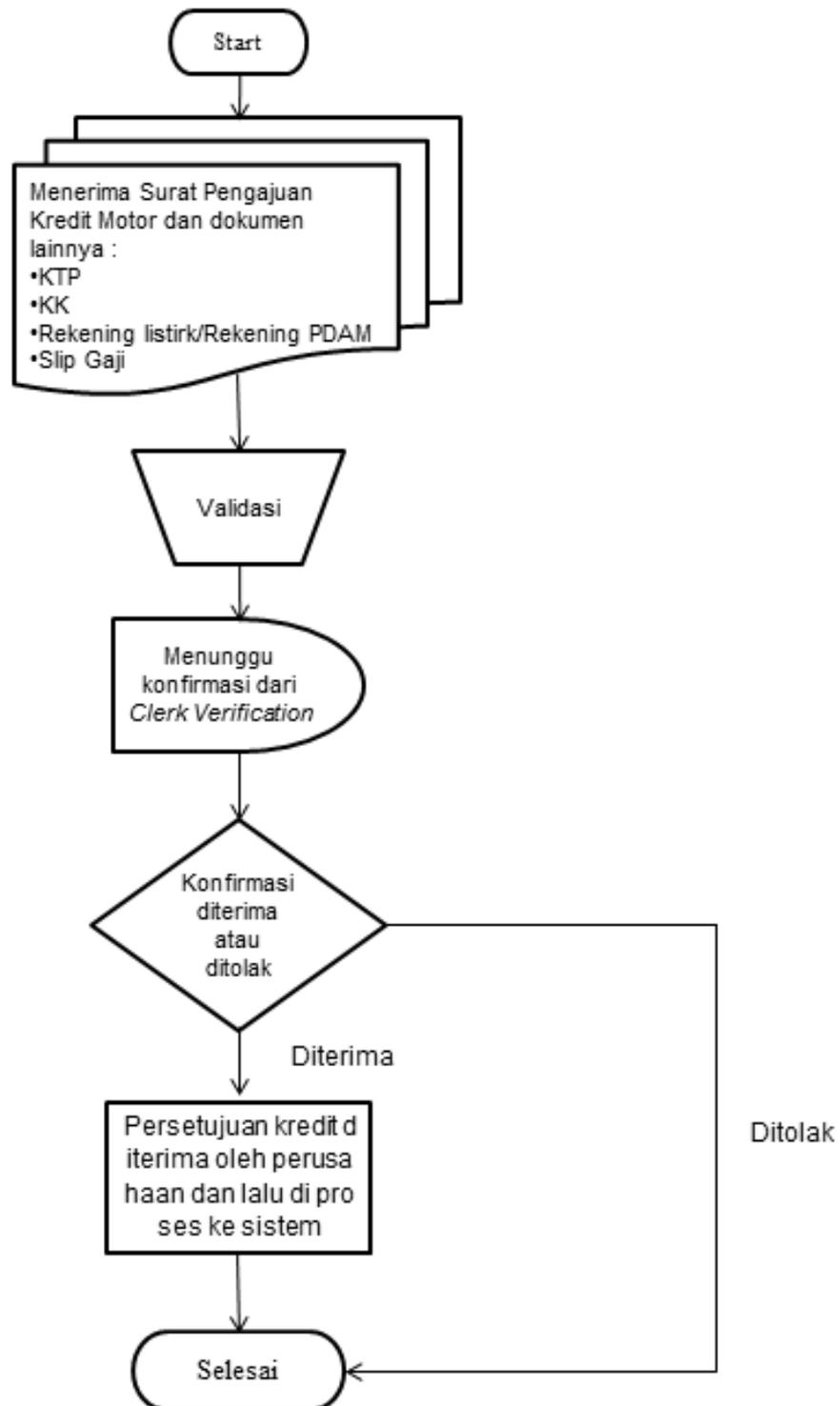
1. Persyaratan Kredit di FIFGROUP

Konsumen dalam melakukan pembiayaan kredit bermotor harus memiliki beberapa syarat dan ketentuan agar proses pembiayaan diterima oleh pihak perusahaan dengan melengkapi dokumen-dokumen khusus.

Untuk proses syarat pembiayaan kredit bermotor di FIFGROUP harus melengkapi dokumen sebagai berikut :

- a. Menyerahkan fotokopi KTP, KK, dan KTP pasangan (Jika memiliki pasangan) pemohon.
- b. Menyerahkan fotokopi rekening listrik/rekening PDAM sebagai tanda kepemilikan rumah bahwa rumah tersebut ditempati.
- c. Menyerahkan fotokopi slip gaji asli atau Surat Keterangan Penghasilan (SKP). Sebagai bukti bahwa Anda benar-benar berpenghasilan seperti yang dicantumkan untuk mencegah resiko customer macet.

Apabila syarat belum dipenuhi maka pada bagian *clerk verification* akan menghubungi konsumen untuk melakukan konfirmasi dan merecek kembali dokumen yang diterima oleh CA, agar pembiayaan kredit dapat diproses dengan cepat.



Gambar III.1 *Flow Chart* Proses Pembiayaan Kredit Konsumen

Sumber : Data diolah oleh praktikan

2. Rekap Data Pembiayaan Kredit Konsumen.

Perusahaan memiliki jumlah lembaran dokumen yang sangat besar, sehingga perusahaan harus merekap lembaran dokumen tersebut ke dalam sebuah software yaitu microsoft office excel, agar perusahaan dapat mengelola dokumen tersebut dengan cepat dan efisien, dan juga sebagai arsip rekap data-data penting bagi perusahaan.

Cara merekap data pembiayaan kredit konsumen sebagai berikut:

- a. Start
- b. Buka folder aplikasi pembiayaan, lalu klik file aplikasi rekap pembiayaan 2019

NO APLIKAS	NAMA CUSTOMER	DEALER
11619030421	SUMIYATI	CLARA MOTOR
11619031087	BASRI B SUKANTA	KAWI INDAH JAYA MOTOR
11619031083	MULYONO	PACIFIC AREA JAYA
11619030880	MARIO EDWARD S	ASTRA MOTOR BSD
11619030344	MARYATI	CLARA MOTOR
11619030209	WAHYUDI	MANDALA KEKAR ABADI
11619030199	ABD ROHIM	CLARA MOTOR
11619031052	SUKINI SRI REJEKI	WAHANA RITELINDO (PONDOK PINANG)
11619031377	ABDUR RACHMAN	Astra Motor Jakarta
11619030960	FAJAR ALPHARIANTO PUTRA	PACIFIC AREA JAYA
11619030699	SITI SADIARLUSI	WAHANAARTHA RITELINDO (KLENDER)

Gambar III.2 Data Rekap Pembiayaan Kredit Konsumen

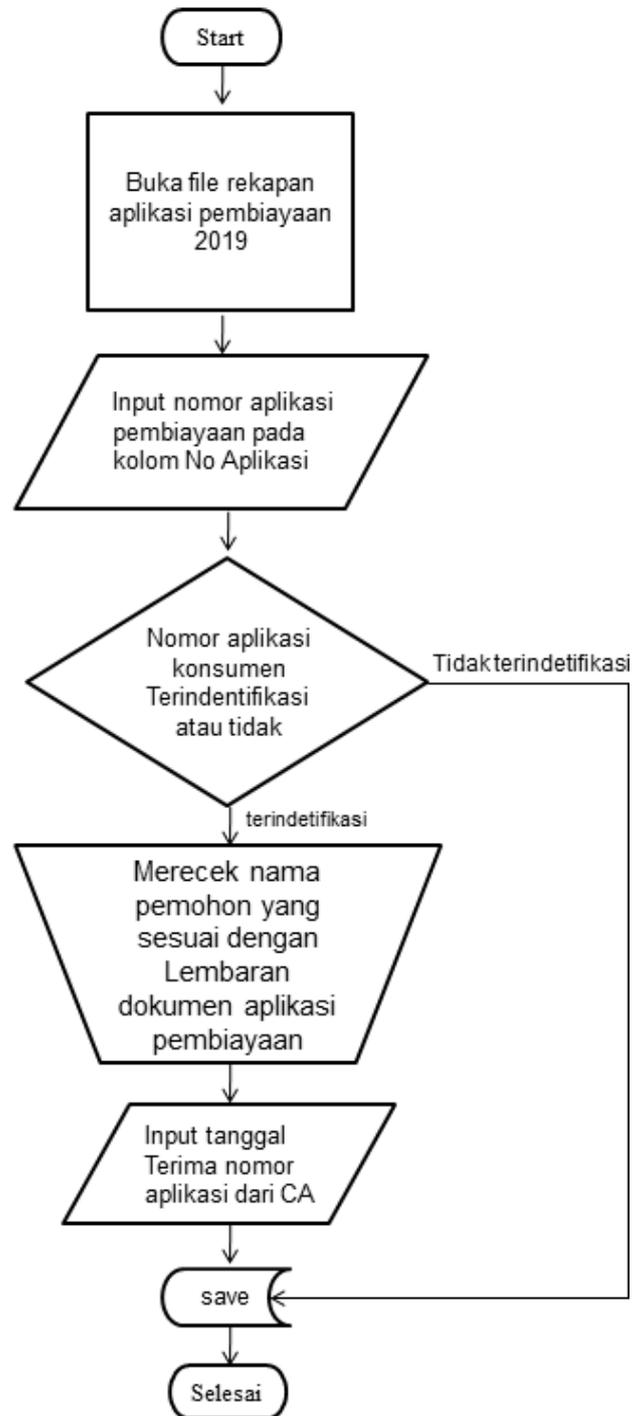
Sumber : Data Internal Perusahaan

- c. Kemudian isi kolom nomor aplikasi dengan nomor aplikasi pembiayaan yang tertera pada lembaran dokumen aplikasi pembiayaan.

Gambar III.3 Lembar aplikasi pembiayaan

Sumber : Data Internal Perusahaan

- d. Setelah itu cek nama pemohon sesuai dengan lembaran dokumen aplikasi, lalu isi kolom tanggal terima sesuai dengan tanggal pengerjaan.
- e. Lalu *save*



Gambar III.4 *Flow Chart* Proses Merekap Pembiayaan Kredit Konsumen

Sumber : Data diolah oleh praktikan

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. Praktikan kurang dalam beradaptasi langsung pada lingkungan kerja di FIFGROUP
2. Praktikan kurang berkomunikasi dengan baik dengan karyawan dalam menyampaikan informasi.

D. Cara Mengatasi Kendala

Untuk mengatasi hambatan yang dialami praktikan saat praktik kerja. Praktikan dapat mengatasi masalah yang dihadapi dari berbagai aspek adaptasi maupun komunikasi.

1. Menurut Risman Muhammad (2013) adaptasi adalah kemampuan makhluk hidup untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan hidupnya. Ada beberapa cara penyesuaian diri yang dapat dilakukan, yaitu dengan cara penyesuaian bentuk organ tubuh, penyesuaian kerja organ tubuh, dan tingkah laku dalam menanggapi perubahan lingkungan. Dari teori tersebut Praktikan mulai menyesuaikan diri dengan melakukan berinteraksi langsung dengan karyawan, serta memahami kondisi lingkungan kerja.

2. Menurut Moeliono (2005) Komunikasi efektif berkaitan dengan kemampuan (ability) komunikator dan komunikannya. Kemampuan adalah kesanggupan, kecakapan, kekuatan kita berusaha dengan diri sendiri. Dalam hal ini praktikan memanfaatkan waktu senggang dengan mentor untuk bertanya cara penyampaian komunikasi yang baik pada karyawan maupun konsumen saat ditelepon .

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melaksanakan PKL di FIFGROUP. Praktikan ditempatkan di *Clerk*, Praktikan mendapatkan pengalaman dan wawasan mengenai dunia kerja nyata pada khususnya di pengelolaan data. Praktikan dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktikan dapat mengetahui proses persyaratan pembiayaan kredit motor konsumen.
2. Praktikan dapat mengetahui mekanisme perekepan data pembiayaan kredit motor konsumen.

B. Saran

1. Saran untuk UNJ
 - a. Universitas Negeri Jakarta khususnya Program Studi DIII Manajemen Pemasaran, memberikan rekomendasi tempat PKL di perusahaan-perusahaan yang bekerja sama dengan UNJ.
 - b. Sebaiknya pemberian dosen pembimbing sebelum PKL berlangsung sehingga memudahkan mahasiswa/i untuk sharing ketika proses pencarian tempat PKL dan pelaksanaanya.
2. Saran untuk Mahasiswa

- a. Sebelum pelaksanaan PKL, sebaiknya mahasiswa/i bisa melakukan adaptasi pada bidang pekerjaan yang akan diarahkan oleh pembimbing.
 - b. Memulai untuk memperluas jaringan komunikasi agar lebih mudah mencari dan mendapatkan tempat PKL.
3. Saran untuk FIFGROUP
- a. Mengharapkan FIFGROUP mampu meningkatkan kinerja perusahaan dalam melakukan penugasan yang sesuai dengan bidang keahliannya, dan
 - b. Menyediakan fasilitas yang berkaitan dengan pelaksanaan kerja bagi mahasiswa/i yang sedang melakukan PKL, sehingga perusahaan mampu memberikan penugasaan yang sesuai.

DAFTAR PUSTAKA

- FIFGROUP. *Informasi Umum*. <http://www.fifgroup.co.id/informasi-perusahaan/informasi-umum>. (Diakses tanggal 1 September 2019)
- Hajat Nurahma, Dedi Purwana dkk. *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. Jakarta: Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri 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 pada tanggal 15 September 2019)
- Teguh Tri R., Andi Tri H., dan Patricia Dhiana P. “*Pengaruh Kemampuan Adaptasi dengan Lingkungan, Perilaku Masyarakat dan Stres Kerja terhadap Produktivitas yang Berdampak pada Kinerja Pemetik Teh*”. *Journal of Management*. 2016.
- Wisman Yossita. “*Komunikasi Efektif Dalam Dunia Pendidikan*”, *Jurnal Nomosleca*. Oktober 2017, hal. 648

Lampiran 1 Surat Lamaran PKL

 KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
BIRO AKADEMIK KEMAHASISWAAN DAN HUBUNGAN MASYARAKAT
Kampus Universitas Negeri Jakarta
Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi B. 1, Jakarta 13220
Telp: (021) 4750031, 021-4093463, email: buakademik@unij.ac.id

Handwritten: mlding, Febian, Laksana

Nomor : 6032/UNJ9.12/KM/2019
Lamp. : 1 lembar
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Kelompok

27 Juni 2019

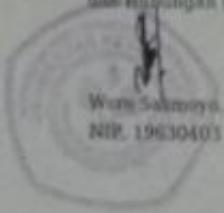
Kepada Yth.
Human Resource PIPGBOUP Jakarta 1
Jalan Pramuka Raya No.15, RT.12/RW.5, Rawasari, Kec.
Cempaka Putih, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota
Jakarta 10570

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 Putri 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	: 08994399835

Atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat


Wati Salmiya, 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.001 /Ket-HRD/X/2019

FIFGROUP



member of ASTRA

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa :

NAMA : ADHITYA FIKRI KURNIAWAN
NOREG : 1702517006
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

motorcycle financing



SPEKTRA

multi financing

www.fifgroup.co.id



DANASTRA

micro financing

www.spektrakredit.com

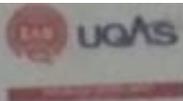


AMITRA

syariah financing

Lampiran 3 Daftar Hadir PKL

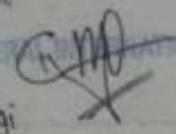

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Cibiru Jalan Sekeloa Timur 1, Jakarta Barat 10132
 Telp. (021) 4712271-4796201, Fax. (021) 4796201
 Email: www.uj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 — SKS —

Nama: **ADHIYA FIKRI KURNIAWAN**
 No. Registrasi: **1700517006**
 Program Studi: **D3 MANAJEMEN PEMASARAN**
 Tempat Praktik: **PT. FIFOTOP**
 Alamat Praktik/Telp: **Jl. Pemuda No. 10, K. C. R. C. P. W. 5 No. 1000 Cempaka Putih**

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	Jumat / 26 - Juli - 2019	5.	
6	Senin / 29 - Juli - 2019	6.	
7	Selasa / 30 - Juli - 2019	7.	
8	Rabu / 31 - Juli - 2019	8.	
9	Kamis / 01 - Agustus - 2019	9.	
10	Jumat / 02 - Agustus - 2019	10.	
11	Senin / 05 - Agustus - 2019	11.	
12	Selasa / 06 - Agustus - 2019	12.	
13	Rabu / 07 - Agustus - 2019	13.	
14	Kamis / 08 - Agustus - 2019	14.	
15	Jumat / 09 - Agustus - 2019	15.	

Jakarta, 13 September 2019
 Penilai,

 PT FEDERAL NATIONAL FINANCE
 (Megi)

Catatan:
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
 Meleny legitime dengan menaruh cap Instansi/Perusahaan



*Building
Public
Integrity*

DAFTAR HADIR
PRATEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama: ADHYA FIKKA KURNIAMAWATI
No. Registrasi: 170017000
Program Studi: D3 MANAJEMEN PEMASARAN
Tempat Praktik: PT. FEDERAL
Alamat Praktik/Telp: Jl. Princesa 4015 Rt. 12/D-5
Kec. Cempaka Putih JAKARTA

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

Jakarta, 13 September 2019
Penilai,

PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE

(Megi)

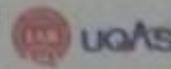
Catatan:

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalkan dengan menandatangani cap Instansi/Perusahaan



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

Kampus 1: Jalan Raya Sekeloa Selatan 1, Sekeloa Selatan 1, Jakarta 10132
Kampus 2: Jalan Raya Sekeloa Selatan 2, Sekeloa Selatan 2, Jakarta 10132
Kampus 3: Jalan Raya Sekeloa Selatan 3, Sekeloa Selatan 3, Jakarta 10132



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SRS

Nama: **ADHITYA FIRRI KURNIAWATI**
Nis. Registrasi: **181217002**
Program Studi: **D3 MANAJEMEN PEMERIKSAAN**
Tempat Praktik: **PT. EIFFORUS**
Alamat Praktik/Tempat: **Jl. Prambora No. 17 Rt. 15 R. 7 Wk. Utara Perumahan**

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1	Senin / 31 - Agustus - 2019	1. <i>af</i>	
2	Senin / 02 - September - 2019	2. <i>af</i>	
3	Selasa / 03 - September - 2019	3. <i>af</i>	
4	Rabu / 04 - September - 2019	4. <i>af</i>	
5	Kamis / 05 - September - 2019	5. <i>af</i>	
6	Jumat / 06 - September - 2019	6. <i>af</i>	
7	Sabtu / 07 - September - 2019	7. <i>af</i>	
8	Senin / 09 - September - 2019	8. <i>af</i>	
9	Selasa / 10 - September - 2019	9. <i>af</i>	
10	Rabu / 11 - September - 2019	10. <i>af</i>	
11	Kamis / 12 - September - 2019	11. <i>af</i>	
12	Jumat / 13 - September - 2019	12. <i>af</i>	
13		13.	
14		14.	
15		15.	

Jakarta, 13 September 2019
Penilai,

PT FEDERAL FINANCE

(Negeri)

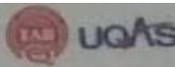
KEMER
Formulir ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Melainkan apabila dengan menandatangani cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 4 Lembar Penilaian PKL



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

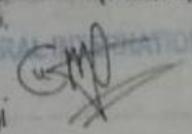
Kampus Universitas Negeri Jakarta Cengkeng E. Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telp: (021) 4721221-098223, Fax: (021) 478223
Email: www.fk.unj.ac.id



**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM DIPLOMA III
----- SKS**

Nama: **ADHITYA FIKRI KURNIAWAN**
 No Registrasi: **1702517006**
 Program Studi: **D3 MANAJEMEN PEMASARAN**
 Tempat Praktik: **PT. FIF GROUP**
 Alamat Praktik/Telp: **Jl. Pramuka Raya No. 15, RT. 12 / Blok. F, KEC. Cempukan Putih, Jakarta (021) 21475004**

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN																														
		46-100																															
1	Kehadiran	100	1. Keterangan Penilaian <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Skor</td> <td>Nilai</td> <td>Bobot</td> </tr> <tr> <td>86-100</td> <td>A</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>81-85</td> <td>A-</td> <td>3,7</td> </tr> <tr> <td>76-80</td> <td>B+</td> <td>3,3</td> </tr> <tr> <td>71-75</td> <td>B</td> <td>3,0</td> </tr> <tr> <td>66-70</td> <td>B-</td> <td>2,7</td> </tr> <tr> <td>61-65</td> <td>C+</td> <td>2,3</td> </tr> <tr> <td>56-60</td> <td>C</td> <td>2,0</td> </tr> <tr> <td>51-55</td> <td>C-</td> <td>1,7</td> </tr> <tr> <td>46-50</td> <td>D</td> <td>1</td> </tr> </table>	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4	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
Skor	Nilai	Bobot																															
86-100	A	4																															
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																															
2	Kedisiplinan	86																															
3	Sikap dan Kepribadian	85																															
4	Kemampuan Dasar	81																															
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	85																															
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	80																															
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	96																															
8	Aktivitas dan Kreativitas	80																															
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	80																															
10	Hasil Pekerjaan	85																															
Jumlah		858	2. Alokasi Waktu Praktik 2 sks 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;"> $\frac{858}{10 \text{ (sepuluh)}} = 85,8$ </div> Nilai Akhir <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 5px;"> <tr> <td style="text-align: center; width: 50%;">86</td> <td style="text-align: center; width: 50%;">A</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; font-size: small;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center; font-size: small;">huruf</td> </tr> </table>	86	A	Angka bulat	huruf																										
86	A																																
Angka bulat	huruf																																

Jakarta, 13 September 2019
 Penilai,

 PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE
 (Megi)

Catatan :
 Mohon legalitas dengan menandatangani cap Instansi Perusahaan

Lampiran 5 Surat Keterangan Telah Melaksanakan PKL

SURAT KETERANGAN

No.001 /Ket-HRD/X/2019

FIFGROUP



member of ASTRA

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa :

NAMA : ADHITYA FIKRI KURNIAWAN
NOREG : 1702517006
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**

multicycle financing



SPEKTRA

multi financing

www.fifgroup.co.id



DANA STRA

micro financing

www.spektrakredit.com



AMITRA

syariah financing

Lampiran 6 Daftar Tugas Harian PKL

Hari, Tanggal	Waktu	Kegiatan
Senin, 22 Juli 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none">1. Perkenalan dengan divisi verifikasi2. Penjelasan mengenai sistem kerja di FIFGROUP oleh Ka Megi.3. Mempraktikan komunikasi langsung dengan pelanggan melalui telepon.
Selasa, 23 Juli 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none">1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit.2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Rabu, 24 Juli 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none">1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit.2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Kamis, 25 Juli 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none">1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit.2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Jumat, 26 Juli 2019	08.00 – 16.30	<ol style="list-style-type: none">1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit.2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Senin, 29 Juli 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none">1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit.2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Selasa, 30 Juli 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none">1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit.2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Rabu, 31 Juli 2019	08.00 – 16.45	<ol style="list-style-type: none">1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit.2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.

Kamis, 1 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Jumat, 2 Agustus 2019	08.00 – 16.30	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Senin, 5 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Selasa, 6 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen. 3. Konfirmasi ulang pelanggan
Rabu, 7 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen. 3. Konfirmasi ulang pelanggan
Kamis, 8 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen. 3. Konfirmasi ulang pelanggan
Jumat, 9 Agustus 2019	08.00 – 16.30	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen. 3. Konfirmasi ulang pelanggan
Senin, 12 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen. 3. Konfirmasi ulang pelanggan.
Selasa, 13 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.

			3. Konfirmasi ulang pelanggan
Rabu, 14 Agustus 2019	08.00 – 16.00		1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen. 3. Konfirmasi ulang pelanggan
Kamis, 15 Agustus 2019	08.00 – 16.00		1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen. 3. Konfirmasi ulang pelanggan
Jumat, 16 Agustus 2019	08.00 – 16.30		1. Briefing bulanan FIFGROUP 2. Games Kemerdekaan 3. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 4. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Senin, 19 Agustus 2019	08.00 – 16.00		1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Selasa, 20 Agustus 2019	08.00 – 16.00		1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Rabu, 21 Agustus 2019	08.00 – 16.00		1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Kamis, 22 Agustus 2019	08.00 – 16.00		1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Jumat, 23 Agustus 2019	08.00 – 16.30		1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.

Senin, 26 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Selasa, 27 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Rabu, 28 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Kamis, 29 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Jumat, 30 Agustus 2019	08.00 – 16.30	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Sabtu, 31 Agustus 2019	08.00 – 14.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Senin, 2 September 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Selasa, 3 September 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Rabu, 4 September 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Kamis, 5 September 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.

Jumat, 6 September 2019	08.00 – 16.30	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Sabtu, 7 September 2019	08.00 – 14.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Senin, 9 September 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen.
Selasa, 10 September 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen. 3. Konfirmasi ulang konsumen melalui telepon
Rabu, 11 September 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen. 3. Konfirmasi ulang konsumen melalui telepon
Kamis, 12 September 2019	08.00 – 16.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen. 3. Konfirmasi ulang konsumen melalui telepon
Jumat, 13 September 2019	08.00 – 16.30	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima surat pemohon pembiayaan kredit. 2. Merekap data pembiayaan kredit konsumen. 3. Konfirmasi ulang konsumen melalui telepon

Lampiran 7 Masa PKL

