

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI  
CREDIT QUALITY MANAGEMENT PT.TOYOTA ASTRA  
FINANCIAL SERVICES (TAFS)**

**BRENDA AYU WIDYATAMI KUSUMAH  
1702517039**



**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  
2019**

***INTERNSHIP REPORT OF CREDIT QUALITY MANAGEMENT  
PT.TOYOTA ASTRA FINANCIAL SERVICES (TAFS)***

**BRENDA AYU WIDYATAMI KUSUMAH  
1702517039**



***This internship report arranged to meet one of the requirements to  
get the title of the Ahli Madya at Faculty of Economics State  
University of Jakarta***

***MARKETING MANAGEMENT      DIII STUDY PROGRAM  
FACULTY OF ECONOMICS  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2019***

## LEMBAR EKSEKUTIF

**Brenda Ayu Widyatami Kusumah. 1702517039. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT. Toyota Astra Financial Services. Program Studi D3 Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.**

Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama dua bulan (Agustus – September 2019) melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Toyota Astra Financial Services yang ditempatkan pada Divisi Credit Quality Management. Praktik Kerja Lapangan bertujuan untuk mendapatkan wawasan dan pengalaman empiris yang tidak didapatkan selama perkuliahan. Selama praktik kerja lapangan, praktikan melakukan beberapa pekerjaan seperti membuat laporan harian, bulanan dan laporan F5PD (laporan mengenai pelanggan yang mengalami *Overdue* selama 2 bulan, membantu mengerjakan Analisa Project Industri pada Divisi Fleet Dept. yakni menginput dari Laporan Keuangan suatu perusahaan yang pernah melakukan kredit di TAF.

Dengan adanya pengalaman kerja ini praktikan memperoleh keterampilan dan menambah ilmu pengetahuan. Selain itu, untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya yang diwajibkan bagi setiap mahasiswa oleh Program Studi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Setelah selesai melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan dapat mengambil beberapa kesimpulan dari berbagai tugas yang praktikan kerjakan selama praktik kerja lapangan di PT. Toyota Astra Financial Services antara lain telah memahami cara membuat laporan harian dan bulanan sesuai SOP perusahaan selama 2 bulan, menganalisis laporan keuangan suatu perusahaan apakah perusahaan tersebut mengalami likuiditas atau tidak, serta praktikan juga mengetahui sistem pemasaran yang diterapkan oleh PT. Toyota Astra Financial Services.

Kata kunci: Praktik Kerja Lapangan, Divisi Credit Quality Management, PT. Toyota Astra Financial Services.

## **EXCECUTIVE SUMMARY**

**Brenda Ayu. 1702517039. Field work Practices report on PT. Toyota Astra Financial Services. D3 Study Program Marketing Management. Faculty of Economics. State University of Jakarta.**

*The Field Work Practices Report (PKL) aims to inform the practical activities for two months (august – September 2019) Implementing Field WORK practices in PT. Toyota Astra Financial Services placed in the division of Credit Quality Management. Field work practices aims to gain an insight and empirical experience that is not acquired during the lecture. During field work practices, practice doing some work such as making daily reports, monthly and F5PD reports (reports about customers experiencing overdue for 2 months, helping to work on Project analysis The industry in the Fleet Dept. Of the financial report of a company that has made credit in TAF.*

*With the experience of work, it is essential to acquire skills and to add knowledge. In addition, in order to fulfill one of the requirements to obtain a bachelor degree that is required for each student by the D3 study Program Marketing Management, Faculty of Economics, State University Jakarta.*

*After completing the field work practices, you can take some conclusions from the various tasks that you would expect to do during the field work Practice AT PT. Toyota Astra Financial Services among others have understood how to make daily and monthly reports ACCORDING to the company's SOP for 2 months, analyzing the financial statements of a company whether The company is experiencing liquidity or not, and also practice knowing the marketing system applied by PT. Toyota Astra Financial Services.*

*Keywords: field work practices, Credit Quality Management Division, PT. Toyota Astra Financial Services.*

**LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR**

**Laporan Praktik Kerja Lapangan**

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Divisi *Credit Quality Management PT. Toyota Astra Financial Services (TAFS)*  
Nama Praktikan : Brenda Ayu Widyatami Kusumah  
Nomor Registrasi : 1702517039  
Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran

Menyetujui,

Dosen Pembimbing,



Christian Wiradendi Wolor, SE, MM.

NIP. 199110182019031014

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhan, M.M.




NIP.196206231990032001

Seminar Pada Tanggal : 27 Januari 2020 (Sesuai Jadwal Undangan Sidang PKL)

## LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Dra. Sholikhah, M.M.  
NIP.196206231990032001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Dra. Sholikhah, MM</u> NIP. 196206231990032001	 .....	20-8-2020 .....
Penguji Ahli		
<u>M. Edo Suryawan Siregar, S.E., M.B.A.</u> NIP. 197201252002121002	 .....	22-8-2020 .....
Dosen Pembimbing		
<u>Christian Wiradendi Wolor, SE, MM.</u> NIP. 199110182019031014	 .....	.....25-8-2020.....

## **KATA PENGANTAR**

Segala Puji dan Syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya praktikan diberikan kesehatan dan kelancaran sehingga praktikan dapat melaksanakan dan menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilaksanakan selama dua bulan di PT. Toyota Astra Financial Services dengan baik. Shalawat dan salam senantiasa kita kirimkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Laporan Praktik Kerja Lapangan ini disusun berdasarkan apa yang telah praktikan laksanakan pada PT. Toyota Astra Financial Services. Laporan ini merupakan syarat wajib yang harus ditempuh mahasiswa dalam program studi DIII Manajemen Pemasaran. Selain untuk menuntaskan program studi yang praktikan tempuh, selama melaksanakan PKL ini banyak manfaat yang didapat oleh praktikan baik dari segi akademik maupun pengalaman yang tidak praktikan temukan selama di bangku perkuliahan. Dalam menyelesaikan laporan PKL ini praktikan mendapatkan bimbingan dan saran saat dalam pelaksanaan PKL maupun saat melakukan penulisan laporan PKL oleh beberapa pihak. Pertama-tama praktikan berterimakasih kepada Allah SWT yang telah memberikan tubuh yang sehat, tenaga dan pikiran untuk praktikan. Serta terimakasih atas dukungan dari keluarga sehingga praktikan dapat menyelesaikan laporan ini dengan baik. Selanjutnya, praktikan menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Christian Wiradendi Wolor, SE, MM. yang telah banyak membantu praktikan dalam proses penulisan laporan praktik kerja lapangan ini.

2. Dra. Sholikhah M.M selaku Koordinator Program Studi D3 Manajemen Pemasaran. Dr. Ari Saptono, SE, M.Pd
3. Dr. Ari Saptono, SE, M.Pd, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Agung Budi Kuncara, selaku Credit Quality Dept Head yang telah memberikan kesempatan kepada praktikan untuk dapat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Toyota Astra Financial Services. Dan juga kepada Rizka dan Pramudhita, beserta staf dan karyawan PT. Toyota Astra Financial Services yang telah membantu praktikan dalam menjalankan PKL di PT. Toyota Astra Financial Services.
5. Teman-teman Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen angkatan 2017 dan semua pihak yang telah memberikan semangat dan dukungan yang tulus untuk praktikan.

Praktikan menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, praktikan mengharapkan segala kritik dan saran yang bersifat membangun.

Semoga laporan ini bermanfaat bagi pembaca sekalian.

Jakarta, 09 Oktober 2019

Praktikan



## DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF .....	i
EXCECUTIVE SUMMARY .....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR .....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	10
PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL.....	3
C. Kegunaan PKL.....	4
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan .....	5
E. Jadwal dan Waktu Praktik Kerja Lapangan.....	6
BAB II.....	9
TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL .....	9
A. Sejarah Perusahaan.....	9
B. Struktur Organisasi.....	13
C. Kegiatan Umum Perusahaan.....	18
BAB III.....	26
PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN .....	26
A. Bidang kerja .....	26
B. Pelaksanaan Pekerjaan.....	26
C. Kendala Yang Dihadapi.....	44
D. Cara Mengatasi Masalah .....	45

BAB IV .....	46
PENUTUP .....	46
A. Kesimpulan .....	46
B. Saran .....	46
DAFTAR PUSTAKA .....	48
LAMPIRAN .....	49

## DAFTAR TABEL

Tabel II.1 .....	22
------------------	----

## DAFTAR GAMBAR

Gambar III.1 Diagram Alir Project Analisa .....	27
Gambar III.2 Diagram Alir Pembuatan Daily Report.....	29
Gambar III.3 Data yang dibutuhkan .....	30
Gambar III.4 Contoh Database Mentah .....	30
Gambar III.5 Contoh Mempivot Database .....	31
Gambar III.6 Contoh Database setelah di Pivot .....	31
Gambar III.7 Contoh database yang telah diolah .....	32
Gambar III.8 Contoh hasil Pivot untuk sales .....	33
Gambar III.9 Hasil dari data monitoring intim.....	33
Gambar III.10 Contoh data IN.....	34
Gambar III.11 Hasil pivot dari data IN .....	34
Gambar III.12 Laporan 6 mobil toyota .....	35
Gambar III.13 Contoh CA summary report .....	36
Gambar III.14 Diagram Alir laporan F5PD .....	37
Gambar III.15 Data yang dibutuhkan untuk laporan F5PD .....	38
Gambar III.16 Contoh confins aging new .....	39
Gambar III.17 Contoh data F5PD sebelum di pivot .....	39
Gambar III.18 Contoh data hasil pivot dari confins .....	40
Gambari III.19 Data pivot yang harus di copy .....	41
Gambar III.20 Contoh data F3PD dan FPD .....	41
Gambar III.21 Contoh hasil data dari confins yang telah di pivot .....	42

Gambar III.22 Contoh pengerjaan laporan harian F5PD .....	42
Gambar III.23 Hasil dari F5PD .....	44

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Indonesia merupakan negara dengan pertumbuhan penduduk yang begitu besar ditambah dengan wilayah yang sangat luas, maka dari itu dibutuhkan transportasi yang dapat mendukung mobilitas masyarakat di wilayah tersebut. Namun pada kenyataannya, di Indonesia belum dapat memberikan alternatif transportasi umum yang layak untuk warganya. Dalam daerah perkotaan dengan pertumbuhan yang begitu cepat, transportasi umum tetap dianggap tidak dapat memenuhi kebutuhan masyarakat, dari segi kualitas, keamanan dan kenyamanan. Sehingga masyarakat lebih memilih menggunakan kendaraan pribadi sebagai moda transportasi utama mereka.

Di era globalisasi saat ini, keinginan masyarakat untuk memiliki kendaraan pribadi terutama kendaraan beroda empat semakin meningkat, dan kini Toyota Astra Financial (TAF) menawarkan pengalaman menyenangkan bagi setiap pelanggan untuk mewujudkan kepemilikan mobil impian. TAF juga berusaha untuk menyediakan pelayanan yang mudah dan terjangkau dalam membantu pelanggan mewujudkan impian memiliki kendaraan Toyota.

Toyota Astra Financial ( TAF ) adalah perusahaan yang didirikan dengan kepemilikan masing-masing 50% oleh Perseroan dan Toyota Financial Services Corporation. TAF menawarkan berbagai fasilitas pembiayaan multiguna untuk kepemilikan mobil Toyota, Daihatsu dan/atau merek lainnya yang berkaitan

dengan Toyota, fasilitas pembiayaan investasi, dan fasilitas pembiayaan modal kerja. Seluruh fasilitas pembiayaan atas kepemilikan kendaraan ditawarkan dengan kemudahan melalui skema pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dan konvensional sesuai kebutuhan pelanggan.

Seiring perkembangan zaman, PT. Toyota Astra Financial Services (TAF) membutuhkan tenaga kerja yang profesional dibidangnya. Untuk meningkatkan penjualannya, perusahaan tidak hanya berfokus pada penjualan produk, namun mereka membutuhkan sumber daya manusia yang kompeten dan profesional di bidangnya, salah satunya adalah bidang pemasaran. Dengan ini Universitas Negeri Jakarta membuat sebuah program perkuliahan yakni Praktik Kerja Lapangan (PKL), ini merupakan sarana pembelajaran atau kesempatan bagi mahasiswa Universitas Negeri Jakarta untuk menambah wawasan, pengetahuan, pengalaman, etika pergaulan serta gambaran mengenai dunia kerja yang sebenarnya sebelum mahasiswa tersebut memasuki dunia kerja, sehingga diharapkan setelah mahasiswa lulus bukan hanya menguasai ilmu pemasaran di dunia nyata dengan baik, namun bermanfaat bagi dirinya maupun bagi perusahaan dimana tempat mahasiswa tersebut bekerja nantinya.

Praktikan ditempatkan di Credit Quality Management, alasan praktikan memilih perusahaan ini untuk menjadi tempat PKL adalah karena praktikan tertarik dan ingin mengetahui lebih jauh mengenai TAF secara *general, sales*, dan juga *marketing*-nya. Divisi ini berfungsi untuk menganalisis mengenai *application-application* yang masuk setiap harinya, divisi ini juga menentukan apakah para calon pelanggan memenuhi syarat, dari segi data untuk disetujui atau

tidak melakukan kredit mobil di TAF. Bukan hanya menerima pengajuan perorangan, mereka juga menerima pengajuan atas nama perusahaan (pengambilan kredit mobil dalam jumlah yang cukup banyak). Pun di dalam divisi ini menganalisis hal-hal yang perlu dilakukan ataupun dihindari guna menarik minat konsumen. Inovasi-inovasi *marketing* dan *promotion* yang dilakukan pun cukup beragam, misalnya seperti Siap Dana, dimana TAF akan menyediakan atau memberikan sejumlah uang kepada pengaju, dengan jaminan BPKP mobil atas nama pengaju atau yang bersangkutan. Jadi, TAF bukan hanya memberikan fasilitas pembiayaan untuk kepemilikan mobil, namun juga memberikan fasilitas pembiayaan investasi, dan pembiayaan modal kerja.

Disamping hal tersebut, mata kuliah ini (Praktik Kerja Lapangan) merupakan salah satu syarat kelulusan mahasiswa dalam memperoleh gelar Ahli Madya (A.md) pada Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Kesempatan ini sangat penting dan berpengaruh karena mahasiswa dapat menerapkan ilmu-ilmu yang telah diperoleh di bangku perkuliahan selama mereka menjalani Praktik Kerja Lapangan.

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

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan adalah:

1. Agar praktikan dapat menganalisa laporan keuangan sebuah perusahaan untuk dijadikan Project Analisa Industri.
2. Agar praktikan dapat membuat laporan harian dan bulanan berstandar perusahaan.



3. Agar praktikan dapat membuat laporan F5PD untuk mengetahui pelanggan yang mengalami keterlambatan pembayaran cicilan.

Dan tujuan dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan, antara lain:

1. Untuk mengetahui bagaimana menganalisa laporan keuangan sebuah perusahaan untuk dijadikan Project Analisa Industri
2. Untuk mengetahui bagaimana cara membuat laporan harian dan bulanan berstandar perusahaan.
3. Untuk mengetahui bagaimana cara membuat laporan F5PD yang digunakan untuk mengetahui pelanggan yang mengalami keterlambatan pembayaran cicilan.

### **C. Kegunaan PKL**

Dengan diadakannya PKL diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait, antara lain:

1. Bagi Praktikan
  - a. Praktikan dapat menerapkan secara langsung dalam dunia kerja teori-teori yang didapat Praktikan selama di perkuliahan.
  - b. Sebagai sarana untuk mengembangkan ilmu pengetahuan yang diperoleh di perkuliahan dan mencoba menemukan sesuatu yang baru yang belum ditemui di Pendidikan formal.
2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
  - a. Mendapat umpan balik untuk penyempurnaan kurikulum sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan.

- b. Menjalinkan kerjasama yang baik dan membangun jaringan dengan lembaga antara perusahaan dan instansi.
3. Bagi Perusahaan
    - a. Dapat membantu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja mahasiswa pada saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.
    - b. Perusahaan dapat terbantu dalam menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan target yang ditentukan.

#### **D. Tempat Praktik Kerja Lapangan**

##### 1. Tempat Praktik Kerja Lapangan

- a. Nama Perusahaan : PT. Toyota Astra Financial Services
- b. Tempat : Jl. Gatot Subroto Kav. 12 Karet Semanggi, Kecamatan Setiabudi, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12930
- c. Nomor telepon/fax : 021-50821500
- d. Website : <https://www.taf.co.id/>

##### 2. Alasan Memilih Perusahaan

PT. Toyota Astra Financial Services merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *leasing*. Di PT. Toyota Astra Financial Services terdapat beberapa *Type* dan *Merk* Toyota, Daihatsu dan Lexus. Praktikan tertarik dengan perusahaan ini karena ingin mengetahui lebih lanjut tentang bagaimana kinerja perusahaan dalam memberikan pelayanan terbaik, mengetahui bagaimana Divisi

*Credit Quality Management* menentukan dan menganalisis data-data application yang masuk setiap harinya sampai status ter-approve, mengetahui *sales* dan *marketing* perusahaan dimana perusahaan dituntut untuk selalu berinovasi mengikuti teknologi yang semakin canggih. Praktikan memperoleh banyak pelajaran dari Divisi *Credit Quality Management*. Banyaknya wawasan, pelajaran serta pengalaman selama melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT. Toyota Astra Financial Services, mulai dari menginput data, mengolah data, membuat *daily report*, *weekly report*, *monthly report*, serta beberapa *report* lainnya dari *sales* yang dibutuhkan perusahaan.

#### **E. Jadwal dan Waktu Praktik Kerja Lapangan**

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Toyota Astra Financial Services selama 40 hari kerja (2 bulan), terhitung dari tanggal 1 Agustus 2019 sampai 25 September 2019. Untuk waktu kerja dimulai Hari Senin sampai Jumat dari jam 08.00 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB.

Proses pelaksanaan PKL dibagi menjadi 3 tahapan, yaitu:

1. Tahap persiapan PKL
  - a. Pada tanggal 15 Juli 2019 praktikan meminta surat pengantar untuk membuat surat izin permohonan PKL yang sudah ditandatangani oleh Ibu Dra. Solikhah M.M selaku Koordinator Prodi DIII Manajemen Pemasaran. Setelah praktikan mendapatkan tanda tangan yang

dibutuhkan, praktikan mengajukan surat pengantar tersebut ke Biro Administrasi dan Kemahasiswaan.

- b. Pada tanggal 22 Juli 2019, praktikan mengambil surat izin yang telah selesai di Biro Administrasi dan Kemahasiswaan.
- c. Pada tanggal 25 Juli 2019, praktikan menyerahkan Surat Izin dan beberapa dokumen lainnya ke PT. Toyota Astra Financial Services untuk mengajukan permohonan izin melaksanakan kegiatan PKL di perusahaan tersebut.

## 2. Tahap Pelaksanaan PKL

Pada tanggal 29 Juli praktikan mendapat izin untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT. Toyota Astra Financial Services. Kegiatan PKL dimulai pada tanggal 1 Agustus 2019 dan berakhir pada tanggal 25 September 2019 dan dilaksanakan hari Senin sampai Jumat. Pelaksanaan PKL dilakukan di PT. Toyota Astra Financial Services dimulai pada pukul 08.00 WIB sampai pukul 17.00 WIB.

## 3. Tahap Penulisan Laporan PKL

Penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan dilakukan mulai dari pertengahan Bulan September 2019. Penulisan dimulai dari mencari data-data yang dibutuhkan dalam laporan PKL, kemudian praktikan mencari data selama praktikan melaksanakan program PKL, serta mewawancarai narasumber sehingga data-data tersebut diolah dan diserahkan sebagai Laporan Praktik Kerja Lapangan.



## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

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

PT. Toyota Astra Financial Services (Toyota Astra Finance) adalah perusahaan kerjasama antara Toyota Financial Services Corporation (TFSC) dan PT. Astra International Tbk. (AI), dua perusahaan besar yang telah menjalin kerjasama lebih dari 30 tahun. Penandatanganan kerjasama ini telah dilaksanakan pada bulan Oktober 2006, dengan tujuan untuk menjadikan Toyota Astra Finance sebagai pilihan utama dalam menyediakan layanan jasa pembiayaan untuk kepemilikan kendaraan Toyota, yaitu berupa layanan kredit mobil. TAF sendiri mulai berkembang dan menyebar di berbagai kota di Indonesia pada Tahun 2008, diawali dengan Kota Pekanbaru, dan terus berlanjut sampai tahun 2015 di Kota Serang dan Depok.

Kerjasama TAF dengan Dealer Toyota memungkinkan pelanggan untuk memilih model kendaraan dan merancang kondisi pembiayaan sesuai dengan jenis usaha anda. Dan dengan adanya TAF memudahkan pelanggan untuk memiliki kendaraan idaman roda empat khususnya Toyota, dengan menawarkan bunga yang kompetitif sesuai dengan masa kontrak yang diajukan.

Pada tahun 2011, TAF menerapkan *Way of Payment* melalui PT. Pos Indonesia (Persero) secara nasional, guna mempermudah pelanggan untuk melakukan pembayaran. TAF juga tetap memperluas layanan dengan membuka kantor Cabang di beberapa daerah di Indonesia agar mudah dijangkau oleh pelanggan.

Seiring berjalannya waktu, TAF tidak hanya menyediakan pembiayaan cicilan mobil baru Toyota, namun TAF juga memasarkan pembiayaan cicilan mobil bekas Toyota. Tidak hanya itu, TAF tetap berinovasi dengan memasarkan pembiayaan Toyota Forklift, pembiayaan kendaraan dengan prinsip Syariah.

Saat ini TAF memiliki 37 kantor cabang, TAF hadir lebih dekat untuk memberikan berbagai fasilitas dalam pembiayaan kendaraan, mulai dari perhitungan angsuran mobil, kemudahan dalam pengajuan kredit mobil, pembiayaan kompetitif, hingga pembayaran angsuran yang fleksibel sesuai kebutuhan.

Di Tahun 2014 memasuki era digital, TAF mulai menerapkan *Online Way of Payment* melalui BRI menggunakan teller dan ATM untuk lebih memudahkan pembayaran cicilan mobil. (Toyota Astra Financial Services, 2016)

### Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	PT. Toyota Astra Financial Services
Tempat	Jl. Gatot Subroto Kav 12 Karet Semanggi, Kecamatan Setiabudi, Kota Jakarta Selatan, Khusus Ibukota Jakarta 12930
Nomor telepon/fax	021-50821500
Website	<a href="https://www.taf.co.id/">https://www.taf.co.id/</a>
Visi	Menjadi solusi finansial pilihan untuk kepemilikan Toyota melalui keunggulan layanan.
Misi	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. untuk memberi nilai terbaik kepada pelanggan.</li> <li>b. Menjadi mitra toyota untuk mencapai kesuksesan jangka panjang.</li> <li>c. Untuk memberikan penciptaan nilai yang berkelanjutan kepada pemegang saham.</li> <li>d. Untuk menyajikan pilihan.</li> <li>e. Untuk membagi kemakmuran kepada masyarakat.</li> </ul>
Tagline	<i>Make it yours</i>



## Logo Perusahaan



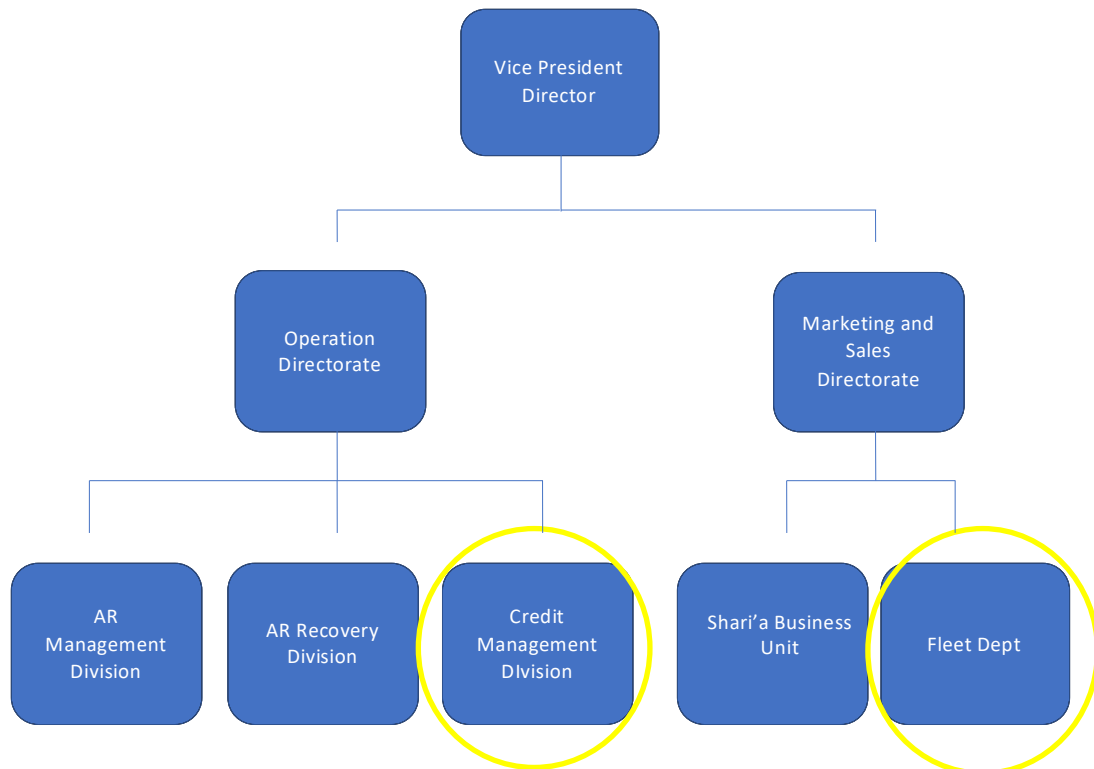
*Gambar II.1 Logo Perusahaan*

Sumber: (Yudha, 2017)

Dari Logo Tafs terdapat Filosofi bagian 'Panah Progresif' yang berada di bagian merah pada salah satu sisi logo tersebut, merupakan simbol dari visi progresif untuk mengangkat kualitas hidup masyarakat Indonesia melalui solusi finansial.

Pilar' dan 'Fondasi' yang kuat (berwarna biru), merupakan simbol dari stabilitas bisnis yang kokoh, solid, dan terus berkelanjutan. TAF ini merupakan simbol integrasi dari dua brand, yakni Toyota Financial Services dan Astra International. Logo ini dinilai mampu menghadirkan nuansa stabilitas, semangat progresif dan dinamis, untuk para pelanggan TAF.

## B. Struktur Organisasi



Gambar II.2 Struktur Organisasi

*Sumbe: Data diolah oleh praktikan*

Praktikan ditempatkan pada Divisi *Credit Management* dan *Fleet Dept*. Pada Divisi *Credit Management* praktikan dibimbing oleh Staf Admin Credit. Dan pada Divisi *Fleet*, praktikan dibimbing oleh Staf Fleet.

Adapun tugas, wewenang dan tanggung jawab dari *Operation* PT.Toyota Astra Financial Services adalah sebagai berikut:

1. Vice President Director
  - a. Memiliki wewenang untuk mengambil kebijakan yang bersifat strategis, mengarahkan, dan bertanggung jawab terhadap semua kegiatan yang dilaksanakan perusahaan.
  - b. Berperan dalam pertanggungjawabannya terhadap keberhasilan usaha dan kepada owner perusahaan
2. Operation Directorate
  - a. Merencanakan, melaksanakan, dan mengawasi seluruh pelaksanaan operasional perusahaan.
  - b. Membuat standar perusahaan mengenai semua proses operasional, produksi, proyek dan kualitas hasil produk
  - c. Membuat strategi dalam pemenuhan target perusahaan dan cara mencapai target tersebut.
3. AR Management Division:
  - a. Melakukan sistem penagihan yang *up-to-date*.
  - b. Menghasilkan dan mengirimkan faktur.
  - c. Menindaklanjuti, mengumpulkan dan mengalokasikan pembayaran.
  - d. Memantau rincian akun pelanggan untuk non-pembayaran, pembayaran tertunda, dan penyimpangan lainnya.
4. AR Recovery Division:
  - a. Mengelola dan bertanggung jawab atas terlaksananya kegiatan penagihan A/R *Overdue* (keterlambatan pembayaran) secara tepat waktu

- b. Mengunjungi pelanggan dalam rangka penagihan kepada nasabah
  - c. Bertanggung jawab dalam melakukan penagihan untuk *Overdue* diatas 3 bulan, atau melakukan penarikan jika pelanggan melewati batas *Overdue* yang ditentukan.
5. Credit Management Division:
- a. Bertanggung jawab untuk mengumpulkan dan menganalisis data semua data keuangan pelanggan, seperti metode/kebiasaan membayar pelanggan, pendapatan, informasi mengenai tabungan, dan aktivitas pembelian pelanggan tersebut.
  - b. Mengevaluasi data, dan merekomendasikan tindakan yang tepat untuk pelanggan.
  - c. Menilai kelayakan kredit dari pelanggan.
  - d. Memeriksa transaksi keuangan dan riwayat kredit kasus per kasus.
  - e. Menentukan secara mendalam tingkat risiko yang terlibat.
  - f. Memberikan rekomendasi terkait dengan analisis dan penilaian risiko kredit.
  - g. Menentukan *credit scoring* untuk pelanggan sehingga mempercepat evaluasi calon pelanggan, sehingga persetujuan kredit juga berjalan dengan cepat.
  - h. Melakukan kontrol penjualan yang dilakukan cabang/dealer.
  - i. Melakukan laporan penjualan perusahaan.
  - j. Melaporkan aktivitas penjualan cabang perusahaan pada atasan.

Kemudian adapun tugas dan tanggung jawab Marketing dan Sales:

1. Shari'a Business Unit:

- a. Memastikan dan mengawasi kesesuaian usaha pembiayaan berdasarkan prinsip syariah terhadap Fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional, Majelis Ulama Indonesia.
- b. Menilai aspek syariah pedoman operasional dan produk pembiayaan syariah yang dikeluarkan .
- c. Mengkaji produk-produk syariah baru yang belum ada Fatwa untuk dimintai Fatwanya kepada Dewan Syariah Nasional MUI.

2. Fleet Departement

- a. Support TAF dengan memproses pengajuan pelanggan atas nama perusahaan dengan pengajuan diatas 10 Milyar hingga maksimal 50% untuk tiap kustomer dari permodalan TAF dan memproses pengajuan dari dealer Lexus.
- b. Melaksanakan kegiatan penjualan melalui telepon terhadap target pelanggan (perusahaan-perusahaan perdagangan dan industri, kantor-kantor pemerintah) secara sistematis, serta melengkapi kegiatan untuk setiap hubungan yang dilakukan
- c. Melakukan kerjasama dengan perwakilan perusahaan lain.
- d. Menganalisa data keuangan pelanggan dengan tujuan penaksiran laporan keuangan perusahaan pelanggan.
- e. Mempertahankan pelanggan yang ada.

### 3. Marketing Division

- a. Menganalisa dan membuat strategi pemasaran, melakukan aktivitas promosi
- b. Melaksanakan kegiatan penjualan melalui telepon terhadap target pelanggan secara sistematis.
- c. Mengevaluasi pangsa pasar
- d. Menganalisis sifat-sifat pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan pangsa pasar, sehingga sesuai atau melebihi dari usaha-usaha yang diberikan dan dilakukan oleh para pesaingnya.
- e. Merencanakan produk apa saja yang akan dipasarkan, seperti paket-paket penjualan yang ditawarkan.
- f. Menentukan harga yang jual sesuai dengan pasaran.
- g. Merencanakan promosi untuk mengenalkan produk-produk yang ditawarkan perusahaan kepada masyarakat.
- h. Mengembangkan komunikasi untuk menginformasikan kepada calon pelanggan tentang pelayanan, melakukan tindak lanjut setiap pelayanan, untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan.
- i. Merencanakan proses distribusi, baik media yang digunakan, maupun waktu pendistribusian langsung kepada pelanggan.
- j. Meningkatkan pelayanan kepada pelanggan, membangun citra yang baik perusahaan dengan pelanggan, menjaga hubungan baik dengan pelanggan.
- k. Memastikan pencapaian target penjualan.

#### 4. Branch Management Division

- a. Membuat, menerapkan, dan mengevaluasi rencana bisnis cabang.
- b. Memonitor segala kegiatan operasional perusahaan.
- c. Memperkerjakan karyawan baru, melatih, membimbing, mengawasi dan mendeskripsikan staf administrasi untuk efisiensi keseluruhan operasional perusahaan sehari-hari.
- d. Memastikan bahwa sasaran dan tenggat waktu terpenuhi dan bahwa proyek dipimpin sesuai dengan prosedur perusahaan.
- e. Memeriksa serta mengaudit laporan keuangan.
- f. Memeriksa laporan harian, bulanan, dan tahunan.
- g. Memberikan solusi mengenai berbagai permasalahan di perusahaan.
- h. Memberikan penilaian terhadap kinerja karyawan.

#### **C. Kegiatan Umum Perusahaan**

PT. Toyota Astra Financial Services bergerak dalam bidang leasing, dan pendistribusian kendaraan beroda empat. Untuk PT. Toyota Astra Financial Services yang beralamat di Jl. Jend. Gatot Subroto Kav 12, Jakarta ini merupakan Head Office bukan cabang, merupakan pusat dari seluruh PT. Toyota Astra Financial Services yang tersebar di beberapa daerah di Indonesia.

PT. Toyota Astra Financial Services adalah perusahaan tidak secara langsung melakukan penjualan mobil dengan sistem pembiayaan, namun bertugas untuk mengkoordinir penjualan dan aktivitas dari kantor cabang. Oleh karena itu tidak ada aktivitas penjualan mobil secara langsung di kantor ini, melainkan bertugas untuk mengkoordinir penjualan dan aktivitas penjualan di cabang.

Pengimputan data, dan administrasi lainnya dilakukan melalui suatu aplikasi yang disebut Confins, dan web perusahaan. Web dan aplikasi tersebut dibuat untuk memudahkan dan mendukung serta menjalani kegiatan operasional secara efisien dan efektif yang merupakan perangkat IT yang membantu perusahaan merencanakan dan menjalankan berbagai operasional sehari-hari. Pada program inilah, Head Office dapat melakukan pemantauan operasional sehari-hari.

Selain itu, PT. Toyota Astra Financial Services juga menerapkan bauran pemasaran (marketing mix) sebagai berikut:

#### 1. Product

Produk yang ditawarkan di PT. Toyota Astra Financial Services tidak hanya produk dari Toyota, terdapat produk lain yakni dari Daihatsu, dan Lexus. Adapun 6 model Toyota yang merupakan produk unggulan antara lain:

##### a. Agya



*Gambar II.3 Produk Mobil Toyota Agya*

Sumber: <https://www.toyota.astra.co.id/product/agya> diakses pada tanggal 09

*Oktober 2019*



b. Avanza



*Gambar II.4 Produk Toyota Avanza*

Sumber: <https://www.toyota.astra.co.id/product/avanza/> diakses pada tanggal

09 Oktober 2019

c. Calya



*Gambar II.5 Produk Toyota Calya*

Sumber: <https://www.toyota.astra.co.id/product/calya/> diakses

pada tanggal 09 Oktober 2019

d. Fortuner



*Gambar II.6 Produk Toyota Fortuner*

Sumber: <https://www.toyota.astra.co.id/product/all-new-fortuner/> diakses pada tanggal 09 Oktober 2019

e. Innova



Gambar II.7 Produk Toyota Innova

Sumber: <https://www.toyota.astra.co.id/product/kijang-innova/> diakses pada tanggal 09 Oktober 2019

f. Rush



Gambar II.8 Produk Toyota Rush

Sumber: <https://www.toyota.astra.co.id/product/all-new-rush/> diakses pada tanggal 09 Oktober 2019

## 2. Price

Harga yang ditawarkan oleh PT. Toyota Astra Financial Services kepada setiap pembeli berbeda-beda, tergantung jenis unit dan paket yang diambil, terdapat rincian harga yang baru diperbarui per September 2019 pada Gambar II.



kebutuhan permintaan penjualan kendaraan beroda empat, PT. Toyota Astra Financial Services mendistribusikan jasa layanannya ke beberapa dealer resmi Toyota Astra yang tersebar di seluruh Indonesia.

#### 4. Promotion

Sebagai upaya peningkatan penjualan produk maka diperlukan promosi. Promosi sangat diperlukan karena dirasa sangat penting sebagai upaya untuk menghadapi persaingan dengan bidang yang sama. Untuk menghadapi persaingan tersebut, PT. Toyota Astra Financial Services menggunakan bauran promosi atau *promotion mix* sebagai berikut:

##### a. Advertising

Periklanan yang dilakukan PT. Toyota Astra Financial Services yaitu melalui media-media promosi seperti brosur, dan video informative.

Gambar II.9 merupakan contoh iklan yang ditawarkan PT. Toyota Astra Financial Services.



Gambar II.9 Advertising TAFS

Sumber: <https://medan.tribunnews.com/2017/03/18/anda-bisa-miliki-toyota-dengan-uang-muka-mulai-10-jutaan-mau> diakses pada 9 oktober 2019

b. Personal Selling

Menurut Hermawan (Suherman Kurniaji, 2018), *Personal Selling* merupakan interaksi langsung dengan satu calon pelanggan atau lebih guna melakukan presentasi, menjawab pertanyaan, menerima pesanan. *Personal Selling* adalah komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan dan membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan memikirkan untuk membelinya.

Yang dilakukan PT. Toyota Astra Financial Services dalam penjualan tatap muka untuk menarik minat calon pelanggan adalah dengan komunikasi dua arah. Para sales akan menjelaskan keunggulan mengambil produk Toyota, Daihatsu, Lexus di Toyota Astra Financial Services daripada pesaing, dan menjawab pertanyaan-pertanyaan yang ditanyakan oleh calon pelanggan agar mereka percaya dan yakin dengan proses pembiayaan dari Toyota Astra Financial Services (TAFS).

c. *Sales Promotion*

Dalam suatu perusahaan pasti dibutuhkan promosi, karena dengan melakukan promosi penjualan maka mempengaruhi hasil penjualan produk. Promosi yang dilakukan oleh PT. Toyota Astra Financial Services yaitu dengan cara memberikan potongan harga pada produk mobil, serta memberikan beberapa pilihan paket yang disertai dengan aksesorisnya. Selain itu PT. Toyota Astra Financial Services mengikuti berbagai acara pameran mobil seperti menjadi sponsor utama di GIIAS 2019.

d. *Public Relation* atau Publisitas

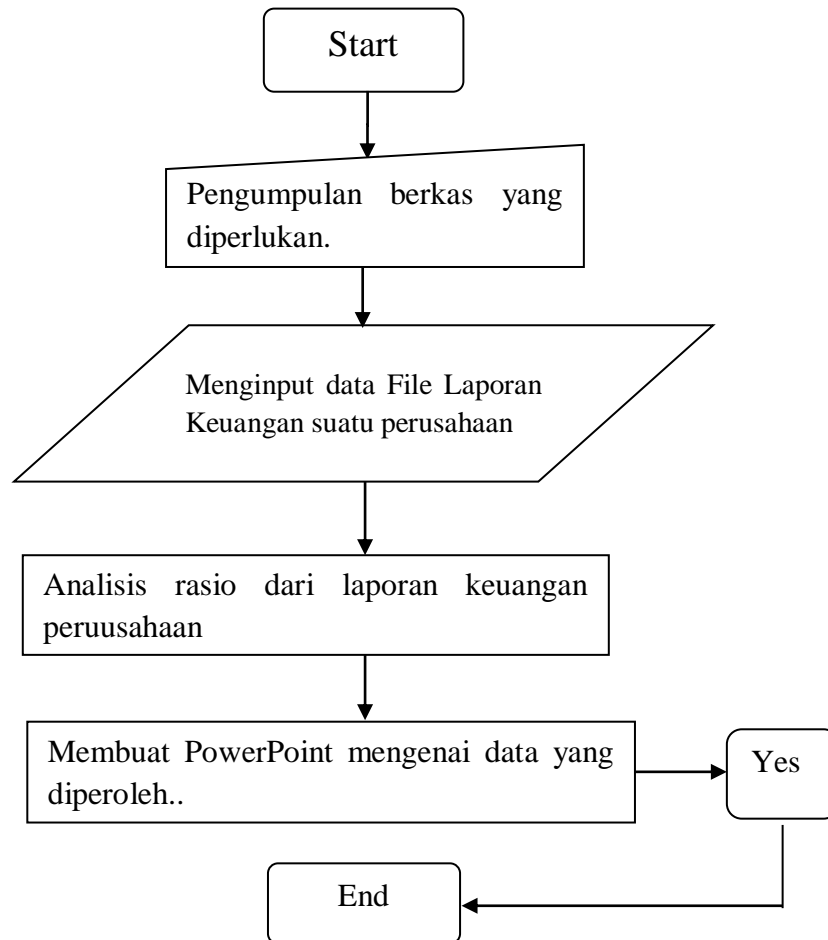
Publisitas yang diterima oleh PT. Toyota Astra Financial Services adalah ketika perusahaan tersebut menerima berbagai macam penghargaan, sehingga dapat membangun citra yang baik untuk perusahaan itu sendiri.

e. *Direct Marketing*

PT. Toyota Astra Financial Services menggunakan beberapa media untuk *Direct Marketing* seperti membagikan brosur dan para sales juga melakukan *telemarketing* dengan memberikan informasi atau pemberitahuan mengenai promosi kepada pelanggan yang loyal melalui telepon.



### Diagram Alir pengerjaan Project Analisa Industri



Gambar III.1 Diagram Alir Project Analisa

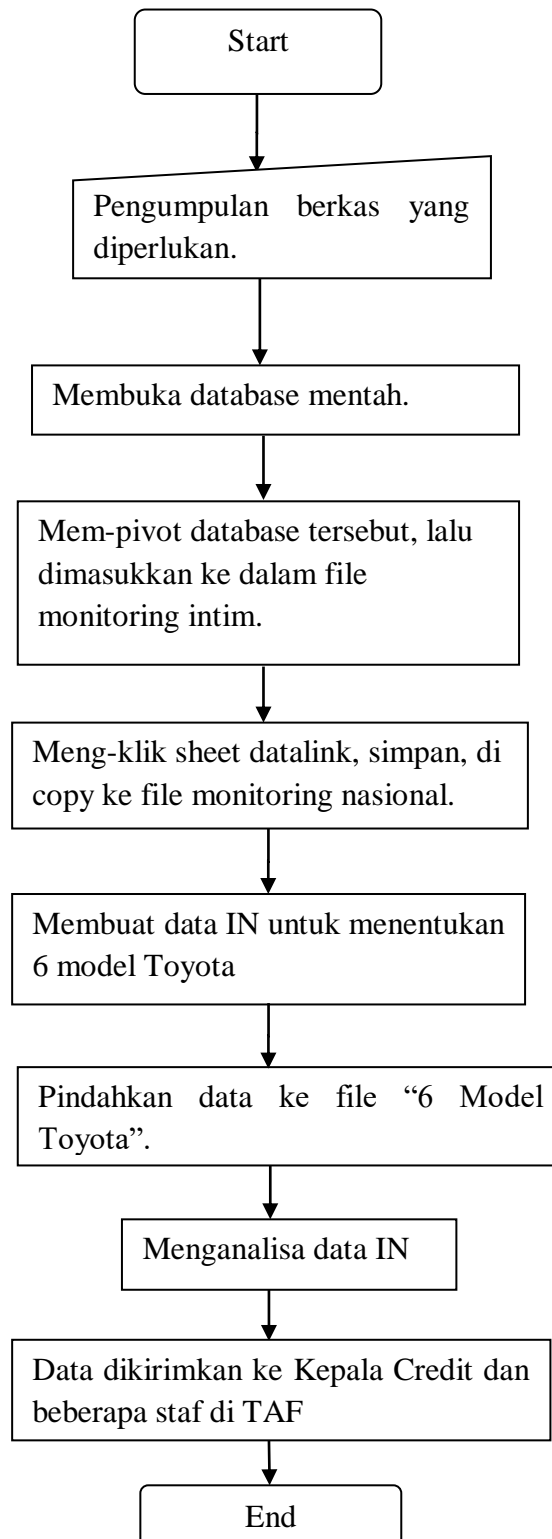
**Sumber: data diolah oleh praktikan**

Mengerjakan suatu project analisa industri dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dilihat dari Profitability yang tertera pada laporan keuangan suatu perusahaan yang pernah melakukan kredit di TAFS sebelumnya.



## 2. Membuat laporan harian, dan bulanan

### Diagram Alir pembuatan Daily Report.



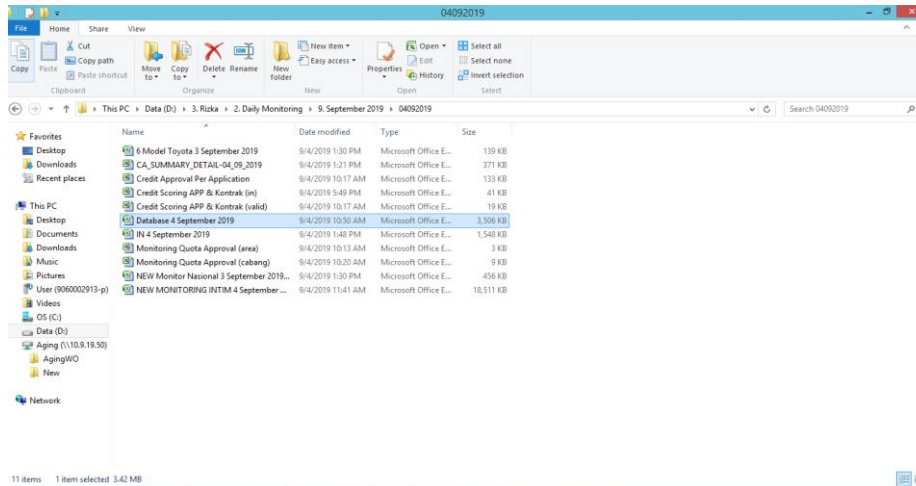
*Gambar III.2 Diagram Alir Pembuatan Daily Report*

***Sumber: data diolah oleh praktikan***

Praktikan membuat laporan harian dan bulanan yang didapat dari Confins Perusahaan. Praktikan membuat laporan harian yang dikerjakan setiap hari dengan tujuan agar mengetahui penjualan setiap harinya. Laporan bulanan sama seperti laporan harian namun dikerjakan di awal bulan sebagai End of Month dari bulan sebelumnya, tujuannya agar mengetahui penjualan selama satu bulan terakhir.

Laporan harian berisikan tentang data in (aplikasi-aplikasi yang masuk), valid (aplikasi-aplikasi yang di-*approve*), dan backlog (untuk aplikasi-aplikasi yang melakukan return atau pengembalian produk yang tidak sesuai dengan yang diinginkan). Laporan harian ini biasanya dibandingkan dengan penjualan bulan lalu, guna untuk mengetahui apakah penjualan pada bulan ini mengalami kenaikan atau penurunan. Begitupun dengan laporan bulanan, untuk mengetahui penjualan selama satu bulan dan dibandingkan dengan penjualan selama satu bulan, di bulan lalu. Alur pembuatan laporan bulanan sama persis dengan pembuatan laporan harian. Laporan bulanan dikerjakan per tanggal satu dibulan selanjutnya.

## Langkah-langkah membuat *daily report* atau laporan harian



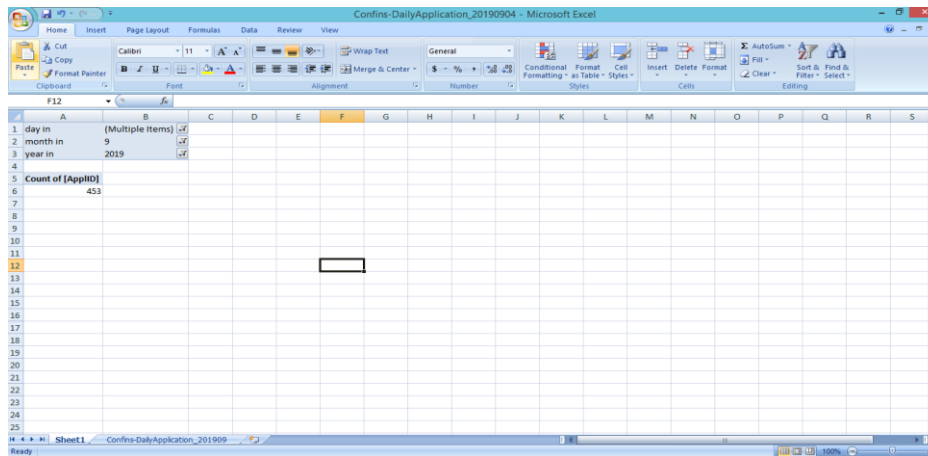
Gambar III.3 Data yang dibutuhkan

Gambar III.3 merupakan data yang dibutuhkan untuk *daily report*.

AK	AL	AM	AN	AO	AP	AQ	AR	AS	AT	AU	AV
1	[jumlahPc] [Instalasi] [Rounded] [Unst]	[Tenor]	[Scores] [Score] [LAPAMou] [Salesmar]	[Initiation day in month in year in]	[Approval day app month app year app]	[Realizati day real month re year re]					
2	64049470	1482632	1482632	1	60	0	6256683B	00:00.0	21	7	2014
3	1.41E+08	3259602	3259602	1	60	0	1.38E+08	00:00.0	21	7	2014
4	1.41E+08	3259602	3259602	1	60	0	1.38E+08	00:00.0	21	7	2014
5	1.64E+08	5344527	5344527	1	36	0	1.58E+08	00:00.0	21	7	2014
6	1.26E+08	3376048	3376048	1	48	0	1.23E+08	00:00.0	21	7	2014
7	1.1E+08	3568000	3568000	1	36	0	86700000 HAMZA SL	00:00.0	21	7	2014
8	1.08E+08	3221000	3221000	1	48	0	DONNY M	00:00.0	13	7	2015
9	0	0	0	1	48	0	00:00.0	13	7	2015	
10	0	0	0	1	48	0	00:00.0	22	7	2015	
11	1.22E+08	5571000	5571000	1	48	0	1.77E+08 RIDWAN I	00:00.0	22	7	2015
12	1.22E+08	3334000	3334000	1	60	0	93860000 HERLAM B	00:00.0	26	4	2016
13	1.77E+08	4550000	4550000	1	60	0	1.42E+08 YAN JULIA	00:00.0	30	4	2016
14	1.51E+08	4870000	4870000	1	36	4	1.29E+08 RIVANLI R	00:00.0	26	4	2016
15	1.87E+08	6036000	6036000	1	36	0	1.63E+08 YODI CHA'	00:00.0	14	5	2016
16	1.14E+08	3590000	3590000	1	48	0	88000000 AKBAR TA	00:00.0	27	4	2016
17	1.64E+08	3954000	3954000	1	60	0	KAWILDA	00:00.0	26	4	2016
18	1.95E+08	5251000	5251000	1	48	0	1.85E+08 SYAWIR IR	00:00.0	3	4	2017
19	2.23E+08	5372000	5372000	1	60	0	1.85E+08 BUNGA CI	00:00.0	3	4	2017
20	1.18E+08	3011000	3011000	1	60	0	91646400 HEGI REFL	00:00.0	4	4	2017
21	2.06E+08	4885000	4885000	1	60	0	HIDAYATI	00:00.0	18	7	2018
22	3.5E+08	7573000	7573000	1	60	0	2.78E+08 ELANG WI	00:00.0	18	7	2018
23	1E+08	2081000	2081000	1	36	3	63000460 SILVIANI V	00:00.0	6	3	2015
24	1.25E+08	3300000	3300000	1	48	0	1.01E+08 SYARVI AF	00:00.0	11	12	2014
25	1.91E+08	5197000	5197000	1	48	0	SYARVI AF	00:00.0	30	5	2018

Gambar III.4 Contoh Database Mentah

Gambar III.4 merupakan *database* mentah didapat dari *confins daily* yang selalu di perbaharui dari IT.



Gambar III.5 Contoh Mempivot Database

Gambar III.5 merupakan contoh mempivot *database*

ID	Category	Name	Location	Date	Status	Amount
414	backlog	DH069	DAIHATSU '0048	SURABAYA '19381034' '0048APP2019070025	4	DAIHATSU 2506
415	backlog	H5007	HASIRAT '0044	MANADO '19153373' '0044APP2019070029	1	TOYOTA 2491
416	backlog	AU067	AUTO 2000 '0024	BEKASI '19142364' '0024APP2019070033	1	TOYOTA 2492
417	backlog	AU051	AUTO 2000 '0016	CIREBON '19123384' '0016APP2019070018	1	TOYOTA 2379
418	backlog	TN021	TUNAS TO '0024	BEKASI '19108386' '0024APP2019070043	1	TOYOTA 2482
419	backlog	DH007	DAIHATSU '0048	SURABAYA '19330034' '0048APP2019070032	4	DAIHATSU 2506
420	backlog	AU065	AUTO 2000 '0032	PALEMBANG '19152381' '0032APP2019070029	1	TOYOTA 2379
421	backlog	AU001	AUTO 2000 '0008	KELAPA G '19170385' '0008APP2019070040	1	TOYOTA 2235
422	backlog	AG002	AGUNG AI '0025	PEKANBAI '19168386' '0025APP2019070024	1	TOYOTA 2482
423	backlog	DH062	DAIHATSU '0048	SURABAYA '19350034' '0048APP2019070034	4	DAIHATSU 2235
424	backlog	AG011	AGUNG AI '0025	PEKANBAI '19145384' '0025APP2019070025	1	TOYOTA 2482
425	backlog	AG011	AGUNG AI '0025	PEKANBAI '19127382' '0025APP2019070025	1	TOYOTA 2533
426	backlog	AU054	AUTO 2000 '0014	DENPASAR '19126383' '0014APP2019070015	1	TOYOTA 1689
427	backlog	AU089	AUTO 2000 '0008	KELAPA G '19155384' '0008APP2019070044	1	TOYOTA 1535
428	backlog	PA001	PUTERA A '0031	MEDAN '19155385' '0031APP2019070040	1	TOYOTA 2491
429	backlog	AM002	ASRI MOT '0003	SURABAYA '19140378' '0003APP2019070038	1	TOYOTA 1319
430	backlog	TAFSD000	Siap Dana '0005	BANDUNG '19640045' '0005APP2019070057	1	TOYOTA 1237
431	backlog	T4006	TUNAS AI '0032	PALEMBANG '19153382' '0032APP2019070032	1	TOYOTA 2484
432	backlog	RM001	REJEKI JAY '0016	CIREBON '19137385' '0016APP2019070023	1	TOYOTA 1687
433	backlog	AU024	AUTO 2000 '0002	JAKARTA I '19164383' '0002APP2019070054	1	TOYOTA 1631
434	backlog	AU034	AUTO 2000 '0003	SURABAYA '19167377' '0003APP2019070037	1	TOYOTA 1238
435	backlog	H5006	HASIRAT / '0044	MANADO '19155383' '0044APP2019070010	1	TOYOTA 1235
436	backlog	AU025	AUTO 2000 '0002	JAKARTA I '19155386' '0002APP2019080001	1	TOYOTA 2492
437	backlog	TAFSD004	Siap Dana '0046	DEPOK '19650045' '0046APP2019080005	4	DAIHATSU 1577
438	backlog	AU010	AUTO 2000 '0008	KELAPA G '19178385' '0008APP2019070043	1	TOYOTA 2482

Gambar III.6 Contoh Database setelah di Pivot

Gambar III.6 merupakan contoh *database* setelah di pivot.

ID	Dealer Name	Dealer File Name	Branch Name	Area	Sales Data
0004PP2019030003	PT RAFA TAF SisaDana Infitme Commercial		JAWARTA CENTRAL	Area 1	0
003AP2019030003	DRS MAT PAKET DISCOVERY NEW 2015 - CVF	AUTO 2000 - BOC SDEKAFINDHATTA	LAMPUNG	Area 3	24837075 6
003AP2019030008	RIJATI TAF SisaDana Infitme Passenger	Sisa Dana - KARAWANG	KARAWANG	Area 1	42646700 24
003AP2019030004	883405484 EXD PUV TAF SisaDana Infitme Passenger	Sisa Dana - BSD CITY	BSD CITY	Area 2	14888340 36
003AP2019030001	DON SUL PAKET ANUGRAH 2015 - CVF	DARHATSU - LPG BANDAR JAYA	LAMPUNG	Area 3	1283398 48
003AP2019030005	REBAMU RCF CV NON PAKET NEW	DARHATSU - SING MAUPAHAT	SEMARANG 3	Area 3	1217557 48
008AP2019030001	191544853 PURVAC PAKET BUNGA D: 6 BULAN A2000 - CVF	AUTO 2000 - KT SUNTER	KELAPA GADING	Area 1	10367000 6
003AP2019030001	191944771 MAWAR PAKET VENUS NEW 2015 - CVF	ASTROD TOYOTA - KPA KERTABLUM	KARAWANG	Area 1	22775426 48
008AP2019030001	191544855 DARWINI RCF CV NON PAKET NEW	AUTO 2000 - SBY VILUNG	SURABAYA - PUNCAK PERPA	Area 4	8706470 12
003AP2019030003	ARDYAN PAKET BETA NEW 2015 SUNATERA - CVF	NASMOCC - YK MLATI	SEMARANG 3	Area 3	11036560 60
003AP2019030004	FALDIYA TAF SisaDana Lupa Passenger	Sisa Dana - BANDUNG	BANDUNG	Area 1	17528350 36
003AP2019030003	191044887 TALUDU PAKET DISCOVERY NEW 2015 - CVF	DEL TANGS SURYA INDAH MULLA	MEDAN	Area 3	8807440 3
008AP2019030008	PT MILU BREVENI PAKET NEW	KHAHISMA SELAHTERA - SBY DPONEGORO	SURABAYA - PUNCAK PERPA	Area 4	6555320 24
003AP2019030002	MUHAMP PAKET BETA NEW 2015 SUNATERA - CVF	NASMOCC - KARANGWARI	SEMARANG 3	Area 3	14571200 60
003AP2019030003	LARIPAN PAKET VENUS NEW 2015 - CVF	ASTROD TOYOTA - KTF KHALAHATI	JAWARTA SOUTH	Area 2	22578705 5
0004PP2019030001	DEI HAI TAF SisaDana Infitme Passenger	Sisa Dana - BEKASI	BEKASI	Area 1	32181740 24
003AP2019030001	PT PAKZ RCF CV NON PAKET NEW	AUTO 2000 - PUD KAHIB	PASANG	Area 3	38233076 36
003AP2019030007	191544850 NDMVY PAKET VENUS NEW 2015 - CVF	AUTO 2000 - PLB VETERAN	PALEMBANG	Area 3	12196138 36
003AP2019030002	ANNABO PAKET VENUS NEW 2015 - CVF	AUTO 2000 - MDN AMPLAS	MEDAN	Area 3	288321750 60
003AP2019030007	PT SULA PAKET BETA NEW 2015 JB - PUF	AUTO 2000 - KT SARAHKLEI	JAWARTA NORTH	Area 2	40398660 12
003AP2019030005	194195483 NURAIN TAF SisaDana Infitme Passenger	Sisa Dana - MEDAN	MEDAN	Area 3	37841460 24
003AP2019030002	KHUSNU PAKET VENUS NEW 2015 - CVF	AUTO 2000 - LPGA RADENINTAN	LAMPUNG	Area 3	83640800 60
003AP2019030001	ADRIANI PRODUCTIVE VEHICLE FINANCING NON PAKET NEW	0 FONTIAKAK	Area 4	Area 4	0
0004PP2019030001	JONIBLA PAKET BETA NEW 2015 JB - CVF	TUNAS TOYOTA - KTL LATUMENAN	JAWARTA NORTH	Area 2	19014475 60
0004PP2019030004	KOMARU RCF CV NON PAKET NEW	AUTO 2000 - KTK OKARANG UTARA	BEKASI	Area 1	11887757 6
008AP2019030008	RICHMAN RCF CV NON PAKET NEW	AUTO 2000 - KTK CENPAK PUTIH	KELAPA GADING	Area 1	12762375 24
008AP2019030001	191744470 SUNTAN RCF CV NON PAKET NEW	AUTO 2000 - SBY VILUNG	SURABAYA - PUNCAK PERPA	Area 4	85729452 24
0004PP2019030003	PT WISN PRODUCTIVE VEHICLE FINANCING NON PAKET NEW	AUTO 2000 - KTK DAM HIGDOT	JAWARTA NORTH	Area 2	378544200 36
007AP2019030008	DJAHANI PAKET BETA NEW 2015 JB - CVF	ASTROD TOYOTA - KTK KARAWANG	TANGERANG	Area 2	19191712 60
003AP2019030001	HALMSY PAKET BETA NEW 2015 SUNATERA - CVF	AGUNG AUTOMALL - PKB BAGAN BATU	DURI	Area 3	144434386 60
0008AP2019030007	191944797 HERRY K PAKET DISCOVERY NEW 2015 - CVF	AUTO 2000 - KTK GARLEDA	KELAPA GADING	Area 1	209490455 5

Gambar III.7 Contoh database yang telah diolah

Gambar III.7 merupakan contoh dari monitoring intim, database yang telah diolah, kemudian dimasukan ke file monitoring intim untuk mendapatkan data sales dari awal bulan (tanggal 1) sampai hari H.

Area	VALID THIS MONTH	VALID LAST MONTH	BACKLOG LAST MONTH	BACKLOG THIS MONTH
Area 1	83	16	9	575
Area 2	89	19	25	591
Area 3	156	96	65	506
Area 4	60	7	8	435
EUC	102	88	64	84
Fleet	80	26	49	245
<b>Grand Total</b>	<b>570</b>	<b>453</b>	<b>220</b>	<b>2436</b>

Gambar III.8 Contoh hasil Pivot untuk sales

Gambar III. 8 merupakan contoh dari monitoring intim sheet datalink kemudian di save dan di refresh akan muncul hasil pivot untuk sales all brand, Toyota, Daihatsu, dsb.

Area	APP_IN_LM	APP_IN_TM	VALID_LM	VALID_TM	BACKLOG_LM	BACKLOG_TM
Area 1	83	16,593,043,630	86	15,470,994,391	16	2,843,750,380
Area 2	89	18,829,214,892	80	17,670,700,822	19	5,335,378,722
Area 3	172	38,422,898,522	186	38,141,699,218	35	8,179,129,199
Area 4	156	29,231,713,844	113	25,350,538,657	96	14,662,749,231
EUC	60	12,292,946,671	60	10,894,994,589	7	1,224,650,733
Fleet	102	11,329,351,800	88	9,438,102,845	36	3,975,188,105
Fleet	80	18,246,443,784	26	7,601,204,369	26	6,023,401,521
<b>Grand Total</b>	<b>570</b>	<b>106,522,714,621</b>	<b>453</b>	<b>86,426,535,682</b>	<b>200</b>	<b>34,066,128,991</b>

Gambar III.9 Hasil dari data monitoring intim

Gambar III.9 merupakan contoh hasil dari data monitoring intim, di copy ke file monitoring nasional. Monitoring nasional tersebut merupakan data final

yang akan dikirim ke beberapa atasan, diantaranya seperti direktur, kepala divisi, dan kepala bagian.

1	tag	AgingDat	DealerID	DealerNe	BranchID	BranchNa	Area	Status	DataID	AppID	CusNam	MerKID	Digital	Override	MerKNa	TypeID	ModelID	ModelNa	Model	Category
2	in_tm	43711	'0001	JAKARTA	Area 1	EUC			0001APP2	PT RAFA CITRA SELAI										
3	in_tm	43711	AU044	AUTO 200	'0033	LAMPUNG	Area 3		0033APP2	DRS MATS	1	CA JUNIOR,					2492	16	RUSH	RUSH NON S
4	in_tm	43711	TAFSD001	Siap Dana	'0013	KARAWA	Area 1		0013APP2	RUJIATI SI	1	SAMPLING					1175	16	RUSH	RUSH NON S
5	in_tm	43711	TAFSD005	Siap Dana	'0051	BSD CITY	Area 2		'19694054'	0051APP2	EKO PUWI	1	SAMPLING				1931	6	AVANZA	AVANZA NON S
6	in_tm	43711	DH066	DAIHATSU	'0033	LAMPUNG	Area 3		0033APP2	DONI SUM	4	CA SENIOR,					1442	191	Granmax PU	Granmax I PICK U
7	in_tm	43711	DH008	DAIHATSU	'0052	SEMARAN	Area 3		0052APP2	IRBA MUS	4	CA SENIOR,					1442	191	Granmax PU	Granmax I PICK U
8	in_tm	43711	AU011	AUTO 200	'0008	KELAPA G.	Area 1		'19115448'	0008APP2	PURWADI	1	SAMPLING				1689	108	AGYA	AGYA NON S
9	in_tm	43711	A5024	ASTRIDO	'0013	KARAWA	Area 1		'19181447'	0013APP2	MAWARD	1	CA JUNIOR,				2491	16	RUSH	RUSH NON S
10	in_tm	43711	AU094	AUTO 200	'0048	SURABAY	Area 4		'19145448'	0048APP2	DARMMINP	1	CA JUNIOR,				2482	204	CALYA	CALYA NON S
11	in_tm	43711	NRAD07	NASMOCC	'0052	SEMARAN	Area 3		0052APP2	ARDYAN E	1	CA SENIOR,					1235	6	AVANZA	AVANZA NON S
12	in_tm	43711	TAFSD000	Siap Dana	'0005	BANDUNG	Area 1		0005APP2	FAUZIA Y	1	SAMPLING					270	8	INNOVA 2	1 INNOVA 2
13	in_tm	43711	D5001	DELTAMA	'0031	MEDAN	Area 3		'19138446'	0031APP2	TAUFU HI	1	CA JUNIOR,	SAMPLIN	TOYOTA		1305	7	INNOVA 2	1 INNOVA 2
14	in_tm	43711	KH003	KHARISMU	'0048	SURABAY	Area 4		0048APP2	PT MULIA	4	CREDIT REVIEW					2217	42	TERIOS	TERIOS NON S
15	in_tm	43711	NRAD02	NASMOCC	'0052	SEMARAN	Area 3		0052APP2	MUHAMM	1	CA SENIOR,					2482	204	CALYA	CALYA NON S
16	in_tm	43711	A5010	ASTRIDO	'0004	JAKARTA	Area 2		0004APP2	LATIPAH A	1	CA SENIOR,					2492	16	RUSH	RUSH NON S
17	in_tm	43711	A5006	ASTRIDO	'0001	JAKARTA	Area 1		0001APP2	PT BOGA I	1	CREDIT REVIEW					2484	204	CALYA	CALYA NON S
18	in_tm	43711	TAFSD002	Siap Dana	'0024	BEKASI	Area 1		0024APP2	DIDI HAER	1	CA SENIOR,					799	108	AGYA	AGYA NON S
19	in_tm	43711	AU060	AUTO 200	'0034	PADANG	Area 3		0034APP2	PT RANGK	1	CREDIT REVIEW					1344	9	IMV 4/SU	2 FORTUNEI NON S
20	in_tm	43711	AU065	AUTO 200	'0032	PALEMBAR	Area 3		'19185448'	0032APP2	NOVRIVAT	1	CA JUNIOR,				1686	108	AGYA	AGYA NON S
21	in_tm	43711	AU058	AUTO 200	'0031	MEDAN	Area 3		0031APP2	ANNABELI	1	CA SENIOR,					1632	5	YARIS	YARIS NON S
22	in_tm	43711	AU012	AUTO 200	'0002	JAKARTA	Area 2		0002APP2	PT SALAW	1	CREDIT REVIEW					1345	10	IMV 4/SU	2 FORTUNEI NON S
23	in_tm	43711	TAFSD003	Siap Dana	'0031	MEDAN	Area 3		'19641054'	0031APP2	NURAINI	1	SAMPLING				1687	108	AGYA	AGYA NON S

Gambar III.10 Contoh data IN

Gambar III.10 merupakan data IN yang digunakan untuk menentukan 6 model Toyota, data tersebut diambil dari database sebelumnya yang dibuat hari ini.

1	[MerKName]	TOYOTA																		
2	kelompok area (Multiple Items)																			
3																				
4	Count of [App]	STATU tag																		
5		APPROVE RIL																		
6	Modelas	SCORE 6 MODEL																		
7	AGYA	ADRO																		
8		NO SCORE																		
9		MARGINAL																		
10		RECOMMENDED																		
11		WITH PEFINDO (Marginal)																		
12		WITH PEFINDO (Not Recommended)																		
13	AGYA Total																			
14	CALYA	ADRO																		
15		NO SCORE																		
16		NOT RECOMMENDED																		
17		MARGINAL																		
18		RECOMMENDED																		
19		WITH PEFINDO (Marginal)																		
20		WITH PEFINDO (Not Recommended)																		
21	CALYA Total																			
22	INNOVA	ADRO																		
23		NO SCORE																		
		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		3	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		3	10	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		4	4	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		5	13	2	8	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
		2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		1	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Gambar III.11 Hasil pivot dari data IN

Gambar III.11 adalah hasil pivot dari data IN sebelumnya, yang kemudian hasil pivot tersebut di *copy* ke berkas 6 model Toyota.

MODEL	SCORE 6 MODEL	SCORE	APPROVE		OVERRIDE		CANCEL		IN PROCESS		REJECT		TM	LM	TM vs LM	APPROVE		OVERRIDE		CANCEL			
			TM	LM	TM	LM	TM	LM	TM	LM	TM	LM				TM	LM	TM	LM	TM	LM	TM	LM
AGYA	AORO	0-10											0	2	-200.0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
	NO SCORE	0-10		1				1	5	2			5	3	66.7%	0%	33%	-33.3%	0%	0%	0%	33%	
	NOT RECOMMENDED	0-10											0	0	0.0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
		10-25											0	0	0.0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
		25-40			1				4	4			4	7	-42.9%	0%	0%	0%	14%	-14.3%	0%	0%	
	MARGINAL	40-50		1					3	6	1		3	8	-62.5%	0%	33%	-12.5%	0%	0%	0%	0%	
		50-60											0	0	0.0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
	RECOMMENDED		3	4	1				4	4			7	9	-22.2%	43%	44%	-3.6%	0%	11%	-11.1%	0%	
	WITH PEFINDO (Recommended)				1	1			2	3			0	0	0.0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
	WITH PEFINDO (Marginal)					1	1		2	3			3	4	-25.0%	0%	0%	0%	25%	-25.0%	33%	33%	
AGYA Total		3	10	0	5	1	1	21	25	0	6	25	47	-46.8%	12%	21%	-43.6%	0%	11%	-10.6%	4%	1.9	
CALYA	AORO	0-10		1		1				1	1		1	3	-66.7%	0%	33%	-33.3%	0%	33%	-33.3%	0%	0%
	NO SCORE	0-10		2				1	4			4	3	33.3%	0%	67%	-66.7%	0%	0%	0%	0%	33%	
	NOT RECOMMENDED	0-10										0	0	0.0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
		10-25							2	3			2	3	-33.3%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
		25-40		3	1	2	1	1	8	10			10	17	-41.2%	0%	18%	-17.6%	10%	12%	-15.0%	10%	6
	MARGINAL	40-50		3	1			4	5			4	9	-55.6%	0%	33%	-33.3%	0%	11%	-11.1%	0%	0%	
		50-60											0	0	0.0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
	RECOMMENDED														0.0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
	WITH PEFINDO (Recommended)														0.0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
	WITH PEFINDO (Marginal)														0.0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	

Gambar III.12 Laporan 6 mobil toyota

Gambar III.12 merupakan laporan mengenai 6 jenis mobil yang terjual, yaitu Agya, Calya, Innova, Avanza, Rush, Fortuner.



6 Model Toyota 3 September 2019 - Microsoft Excel

Home Insert Page Layout Formulas Data Review View

Clipboard Font Alignment Number Conditional Formatting Styles Cell Styles Insert Delete Format Cells AutoSum Sort & Find & Filter Select Clear Editing

Security Warning Automatic update of links has been disabled Options...

C15

1	A	B	C	E	I	J	K	N	G	S	T	U	V	W	X	AA	AB	AL	DN	DQ	DT
2	DETAL REJECT YANG RECOMMENDED																				
3	Title Month																				
4	3-Sep-19																				
5	MODELAS	DealerID	DealerName	BranchName	AppNo	CurMan	Meri	ModelNo	Modelas	Categori	AssePu	Kind	Package	ROTRI	EDPPero	Finasura	Tenor	CA_Notes	CA_JUND	ECAL_N	
6	FORTUNER	TN01	TUNAS TOYOTA - KTLATUMEN	JAKARTA KRTH	0023APP2019	KSLAND	1	12V GTA RV 4SU	FORTUNER	NON SEL Private	GAUSS VR2 A1	PAKET BS	SE-4B	44 MS	KUWAW	60	0	INDI FEJ			
7																					
8																					
9																					
10																					
11																					
12																					
13																					
14																					
15																					
16																					
17																					
18																					
19																					
20																					
21																					
22																					
23																					
24																					
25																					
26																					
27																					
28																					
29																					
30																					
31																					
32																					
33																					
34																					

Ready

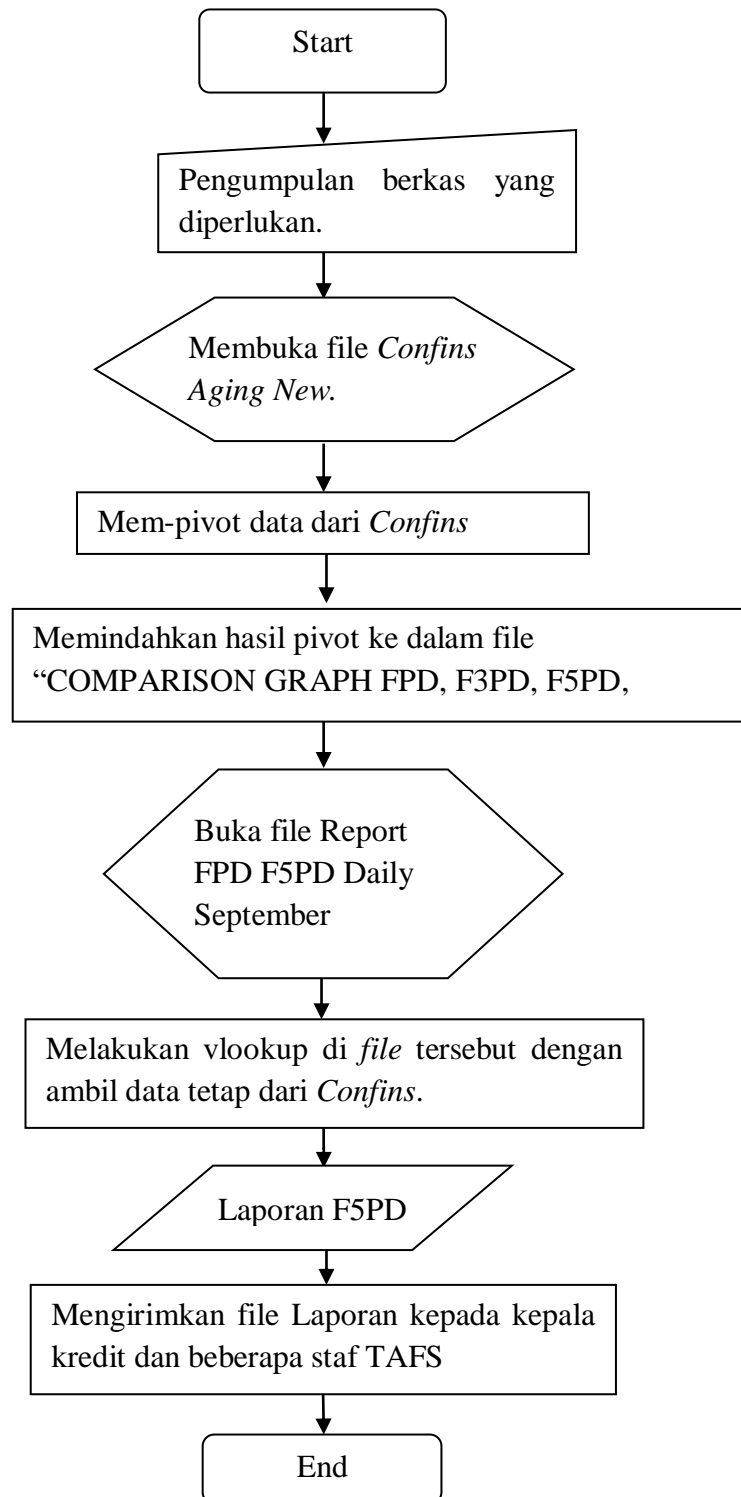
Gambar III.13 Contoh CA summary report

Gambar III.13 menjelaskan di dalam berkas tersebut ada beberapa data, yakni:

- Reject recommended* (pengajuan yang sebenarnya bisa di approve namun ada beberapa data yang harus dipenuhi.)
- Approve not recommended* ( pengajuan yang otomatis terapprove berdasarkan data dari sales)
- Override not recommended* ( pengajuan yang ditolak oleh credit analyst yang kemudian data ybs diserahkan ke cabang.)

### 3. Membuat laporan F5PD

Diagram Alir membuat laporan F5PD



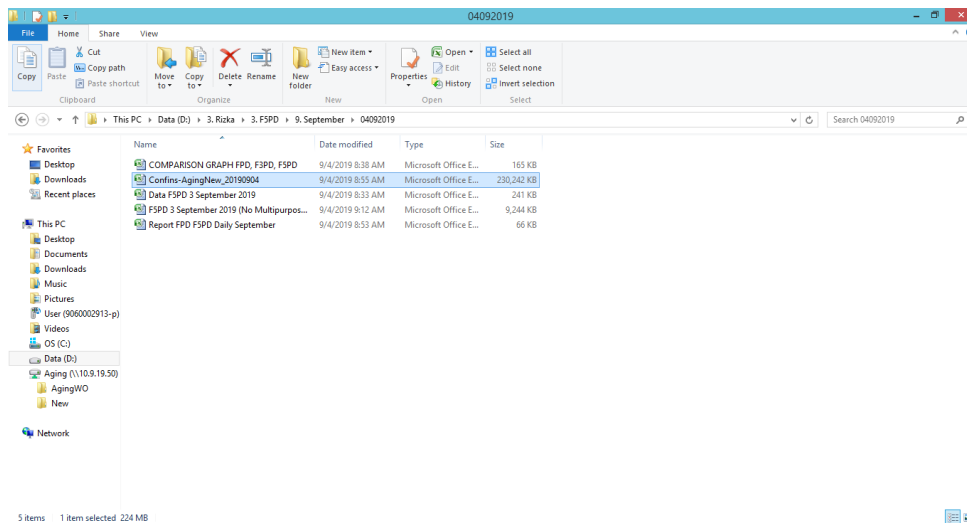
Gambar III.14 Diagram Alir laporan F5PD

**Sumber: data diolah oleh praktikan**

Praktikan membuat laporan F5PD untuk mengetahui data-data pelanggan yang mengalami *Overdue*, data diolah menjadi laporan yang diambil dari Confins Aging New yang selalu di perbaharui oleh Divisi IT perusahaan.

Laporan F5PD merupakan laporan yang berisikan data-data pelanggan yang mengalami *overdue* atau tunggakan dalam pembayaran angsuran kredit.

### Langkah-langkah membuat laporan F5PD



*Gambar III.15 Data yang dibutuhkan untuk laporan F5PD*

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U		
1	[AgingDat]	[BranchID]	[BranchNm]	[FirstInsta]	[Summary]	[OTR]	[Proporsi]	[Asset_St]	[Tenor]	[RestTenc]	[RestTenc]	[DealerID]	[DealerNu]	[Unit]	[DPPerccr]	[Norek]	[Nopin]	[Custome]	[Categ]	[CustMod]	[Cust]	
2	00:00.0	326	BSD CITY	AD	3.04E+08	3.04E+08	100	Normal		48	28	28	AU029	AUTO 200	1	22.53	'17106617-		'0051C201	LIGHT	TRU	Usaha Ber Comp.
3	00:00.0	311	MANADO	AR	1.63E+08	1.63E+08	100	Normal		60	40	40	H5006	HASIRAT	1	26.14	'17135655-		'0044C201	NON SED	Employee	Person
4	00:00.0	220	SURABAYAD		3.06E+08	3.06E+08	100	Normal		48	27	27	AU035	AUTO 200	1	29.17	'17112653-		'0003C201	NON SED	Small Mex	Person
5	00:00.0	219	JAKARTA IAD		4.8E+08	4.8E+08	100	Normal		24	3	3	AU007	AUTO 200	1	55.9	'17138648-		'0002C201	NON SED	Small Mex	Person
6	00:00.0	326	BSD CITY	AD	1.8E+08	1.8E+08	100	Normal		60	39	39	AS030	ASTRIDO	1	25.31	'17335138-		'0051C201	NON SED	Employee	Person
7	00:00.0	311	MANADO	AR	1.63E+08	1.63E+08	100	Normal		48	28	28	H5007	HASIRAT	1	25.84	'17144655-		'0044C201	NON SED	Small Mex	Person
8	00:00.0	221	JAKARTA IAR		1.28E+08	1.28E+08	100	Normal		36	16	16	AU016	AUTO 200	1	25.55	'17126659-		'0046C201	NON SED	Usaha Ber Comp.	
9	00:00.0	241	PEKANBAIAD		4.18E+08	4.18E+08	100	Normal		36	15	18	AG011	AGUNG AI	1	25	'17198662-		'0025C201	DOUBLE C	Small Mex	Person
10	00:00.0	240	BEKASI AD		3.03E+08	3.03E+08	100	Normal		48	26	26	AU120	AUTO 200	1	20	'17197649-		'0004C201	NON SED	Small Mex	Person
11	00:00.0	311	MANADO	AR	2.29E+08	2.29E+08	100	Normal		48	28	28	H5006	HASIRAT	1	25.6	'17156655-		'0044C201	NON SED	Employee	Person
12	00:00.0	230	KARAWAFAD		1.5E+08	1.5E+08	100	Normal		24	3	3	AU049	AUTO 200	1	26.27	'17136651-		'0013C201	NON SED	Non Profe	Person
13	00:00.0	240	BEKASI AR		2.99E+08	2.99E+08	100	Normal		60	40	40	AS013	ASTRIDO	1	20	'17130653-		'0024C201	NON SED	Employee	Person
14	00:00.0	233	CIREBON AD		1.44E+08	1.44E+08	100	Normal		60	39	39	AU083	AUTO 200	1	20	'17114661-		'0016C201	NON SED	Small Mex	Person
15	00:00.0	305	PONTIANAR		2.03E+08	2.03E+08	100	Normal		60	40	40	DH051	DAIHATSU	1	20.04	'17397138-		'0042C201	NON SED	Employee	Person
16	00:00.0	247	MEDAN AD		1.46E+08	1.46E+08	100	Normal		60	39	39	AU058	AUTO 200	1	20	'17101648-		'0031C201	NON SED	Employee	Person
17	00:00.0	241	PEKANBAIAD		2.48E+08	2.48E+08	100	Normal		60	39	39	AG011	AGUNG AI	1	34.44	'17192655-		'0025C201	NON SED	Employee	Person
18	00:00.0	323	SURABAYAD		1.5E+08	1.5E+08	100	Normal		60	39	39	AU082	AUTO 200	1	25	'17143653-		'0048C201	NON SED	Small Mex	Person
19	00:00.0	219	JAKARTA IAR		1.88E+08	1.88E+08	100	Normal		60	40	40	AU024	AUTO 200	1	20	'17153657-		'0002C201	NON SED	Employee	Person
20	00:00.0	323	SURABAYAD		2.06E+08	2.06E+08	100	Normal		60	39	39	AU082	AUTO 200	1	22.89	'17163658-		'0003C201	NON SED	Employee	Person
21	00:00.0	243	BENGGULULAD		2.13E+08	2.13E+08	100	Normal		60	39	44	AG001	AGUNG AI	1	25	'17173654-		'0027C201	NON SED	Small Mex	Person
22	00:00.0	220	SURABAYAD		1.98E+08	1.98E+08	100	Normal		36	15	15	AU056	AUTO 200	1	30.8	'17104657-		'00003982	NON SED	Employee	Person
23	00:00.0	249	LAMPUNG AD		2.31E+08	2.31E+08	100	Normal		60	38	38	AU089	AUTO 200	1	20	'17163651-		'0035C201	NON SED	Small Mex	Person
24	00:00.0	222	BANDUNG AD		3.18E+08	3.18E+08	100	Normal		48	27	27	AU047	AUTO 200	1	25	'17169668-		'0005C201	NON SED	Small Mex	Person
25	00:00.0	315	DEPOK AR		1.55E+08	1.55E+08	100	Normal		72	52	52	AU122	AUTO 200	1	20.87	'17170645-		'0046C201	NON SED	Employee	Person

Gambar III.16 Contoh confins aging new

Membuka *Confins Aging New* di data aging kemudian di save di folder F5PD per tanggal dibuatnya laporan.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U		
1	[AgingDat]	[BranchID]	[BranchNm]	[FirstInsta]	[Summary]	[OTR]	[Proporsi]	% PROPOSI	[Asset_St]	[Tenor]	[RestTenc]	[RestTenc]	[DealerID]	[DealerNu]	POP	[Unit]	[DPPerccr]	[Norek]	[Nopin]	[Custome]	[Categ]	
2	9/3/2019	326	BSD CITY	AD	3.04E+08	3.04E+08	100	1	Normal		48	28	28	AU029	AUTO 200	#N/A	1	22.53	'17106617-		'0051C201	LIGHT
3	9/3/2019	311	MANADO	AR	1.63E+08	1.63E+08	100	1	Normal		60	40	40	H5006	HASIRAT	#N/A	1	26.14	'17135655-		'0044C201	NON S
4	9/3/2019	220	SURABAYAD		3.06E+08	3.06E+08	100	1	Normal		48	27	27	AU035	AUTO 200	#N/A	1	29.17	'17112653-		'0003C201	NON S
5	9/3/2019	219	JAKARTA IAD		4.8E+08	4.8E+08	100	1	Normal		24	3	3	AU007	AUTO 200	#N/A	1	55.9	'17138648-		'0002C201	NON S
6	9/3/2019	326	BSD CITY	AD	1.8E+08	1.8E+08	100	1	Normal		60	39	39	AS030	ASTRIDO	#N/A	1	25.31	'17335138-		'0051C201	NON S
7	9/3/2019	311	MANADO	AR	1.63E+08	1.63E+08	100	1	Normal		48	28	28	H5007	HASIRAT	#N/A	1	25.84	'17144655-		'0044C201	NON S
8	9/3/2019	221	JAKARTA IAR		1.28E+08	1.28E+08	100	1	Normal		36	16	16	AU016	AUTO 200	#N/A	1	25.55	'17126659-		'0046C201	NON S
9	9/3/2019	241	PEKANBAIAD		4.18E+08	4.18E+08	100	1	Normal		36	15	18	AG011	AGUNG AI	#N/A	1	25	'17198662-		'0025C201	DOUB
10	9/3/2019	240	BEKASI AD		3.03E+08	3.03E+08	100	1	Normal		48	26	26	AU120	AUTO 200	#N/A	1	20	'17197649-		'0004C201	NON S
11	9/3/2019	311	MANADO	AR	2.29E+08	2.29E+08	100	1	Normal		48	28	28	H5006	HASIRAT	#N/A	1	25.6	'17156655-		'0044C201	NON S
12	9/3/2019	230	KARAWAFAD		1.5E+08	1.5E+08	100	1	Normal		24	3	3	AU049	AUTO 200	#N/A	1	26.27	'17136651-		'0013C201	NON S
13	9/3/2019	240	BEKASI AR		2.99E+08	2.99E+08	100	1	Normal		60	40	40	AS013	ASTRIDO	#N/A	1	20	'17130653-		'0024C201	NON S
14	9/3/2019	233	CIREBON AD		1.44E+08	1.44E+08	100	1	Normal		60	39	39	AU083	AUTO 200	#N/A	1	20	'17114661-		'0016C201	NON S
15	9/3/2019	305	PONTIANAR		2.03E+08	2.03E+08	100	1	Normal		60	40	40	DH051	DAIHATSU	#N/A	1	20.04	'17397138-		'0042C201	NON S
16	9/3/2019	247	MEDAN AD		1.46E+08	1.46E+08	100	1	Normal		60	39	39	AU058	AUTO 200	#N/A	1	20	'17101648-		'0031C201	NON S
17	9/3/2019	241	PEKANBAIAD		2.48E+08	2.48E+08	100	1	Normal		60	39	39	AG011	AGUNG AI	#N/A	1	34.44	'17192655-		'0025C201	NON S
18	9/3/2019	323	SURABAYAD		1.5E+08	1.5E+08	100	1	Normal		60	39	39	AU082	AUTO 200	#N/A	1	25	'17143653-		'0048C201	NON S
19	9/3/2019	219	JAKARTA IAR		1.88E+08	1.88E+08	100	1	Normal		60	40	40	AU024	AUTO 200	#N/A	1	20	'17153657-		'0002C201	NON S
20	9/3/2019	323	SURABAYAD		2.06E+08	2.06E+08	100	1	Normal		60	39	39	AU082	AUTO 200	#N/A	1	22.89	'17163658-		'0003C201	NON S

Gambar III.17 Contoh data F5PD sebelum di pivot

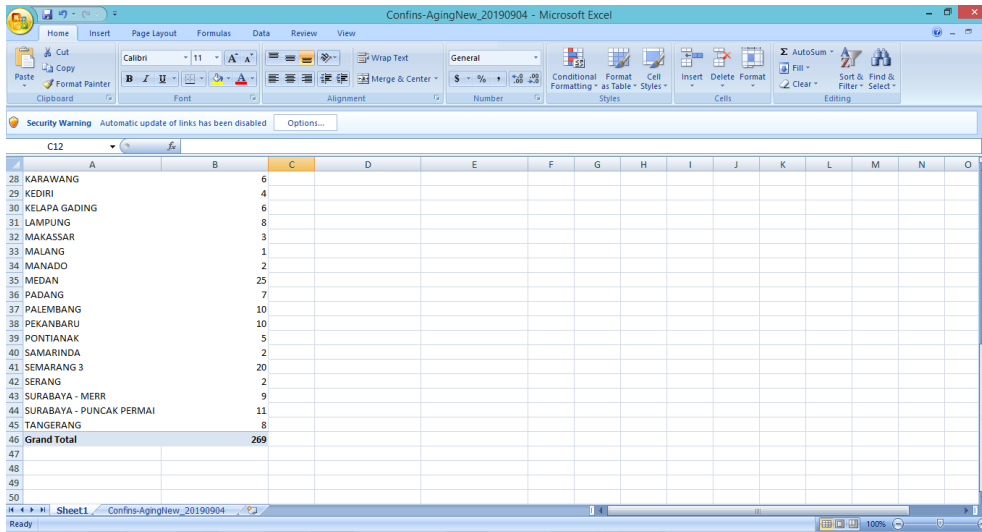
Kemudian menambahkan kolom-kolom yang berwarna kuning, di copy dari file 'F5PD Rumus'.

Row Labels	Count of AR PROPOSAL
BALIKPAPAN	32
BANDUNG	121
BANJARMASIN	23
BATAM	154
BEKASI	130
BEKASI-REVO TOWN	24
BENGKULU	14
BOGOR	110
BSD CITY	41
CIREBON	59
DENPASAR	48
DEPOK	37
DURI	32
FLEET JAKARTA	171
<b>Grand Total</b>	<b>25</b>

Gambar III.18 Contoh data hasil pivot dari confins

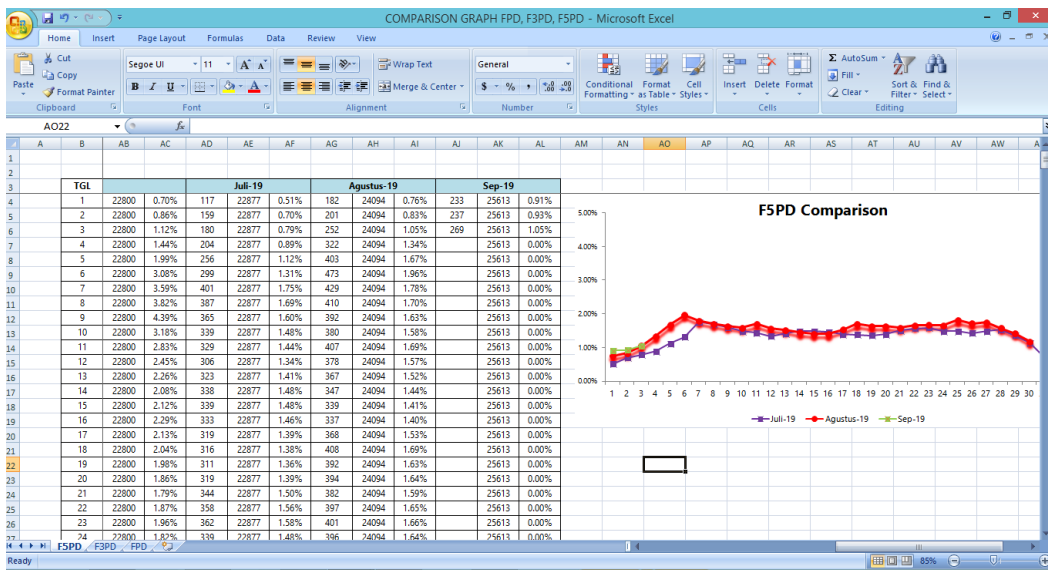
Mem-pivot data dari Confins tadi, dan take-in data-data yang diinginkan untuk membuat laporan F5PD:

- a. Asset status (unceklis reposses)
- b. Tanggal jual (merupakan bulan yang ingin dicari, missal: di bulan September ingin mencari F5PD, maka yang di ceklis adalah bulan ke-4 sampai ke-8)
- c. Min due date not paid (ceklis semua)
- d. Bucket (unceklis 1-7 dan 8-30)
- e. Lob detail (unceklis multiguna)
- f. Merk (unceklis multipurpose)
- g. Istemp (unceklis 1)



Gambari III.19 Data pivot yang harus di copy

Kemudian angka 269 tersebut di copy ke dalam file COMPARISON GRAPH FPD, F3PD, F5PD



Gambar III.20 Contoh data F3PD dan FPD

Seterusnya melakukan hal yang sama untuk mengisi F3PD, dan FPD (hanya diganti tgl jual saja).

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	
1	[AgingDat	[BranchID	[BranchNa	[FirstInsta	[Summary	[OTR]	[Proporsi	% PROPOI	[Asset_St	[Tenor]	[RestTenc	[RestTenc	[DealerID	[DealerNa	POP	[Unit]	[DPPPerce	[Norek]	[Nopin]	[Custome	[Catego
2	43711	246	BALIKPAP	AD	3.35E+08	3.35E+08	100	1	Normal	36	33	34	AU061	AUTO 200	#N/A	1	26.05	'19136293-		'0030C201	NON S
3	43711	246	BALIKPAP	AD	4.76E+08	4.76E+08	100	1	Normal	24	22	23	AU061	AUTO 200	#N/A	1	29.34	'19173338-		'0030C201	NON S
4	43711	246	BALIKPAP	AD	2.32E+08	2.32E+08	100	1	Normal	24	22	23	AU061	AUTO 200	#N/A	1	38.47	'19163338-		'0030C201	NON S
5	43711	246	BALIKPAP	AD	1.12E+08	1.12E+08	100	1	Normal	36	33	34	TAFSD003	Siap Dana	#N/A	1	21.53	'19651033-		'0030C201	PICK U
6	43711	246	BALIKPAP	AR	2.55E+08	2.55E+08	100	1	Normal	48	46	47	AU061	AUTO 200	#N/A	1	26.48	'19109288-		'0030C201	NON S
7	43711	222	BANDUNG	AD	5.57E+08	5.57E+08	100	1	Normal	60	56	57	AU090	AUTO 200	#N/A	1	30	'19176153-		'0024C201	NON S
8	43711	222	BANDUNG	AR	1.58E+08	1.58E+08	100	1	Normal	60	57	58	AU047	AUTO 200	#N/A	1	20	'19187228-		'0005C201	NON S
9	43711	222	BANDUNG	AR	1.54E+08	1.54E+08	100	1	Normal	60	56	58	AU045	AUTO 200	#N/A	1	25.33	'19136160-		'0005C201	NON S
10	43711	222	BANDUNG	AR	1.51E+08	1.51E+08	100	1	Normal	60	58	59	AU046	AUTO 200	#N/A	1	20	'19116279-		'0005C201	NON S
11	43711	222	BANDUNG	AR	1.52E+08	1.52E+08	100	1	Normal	60	58	59	AU043	AUTO 200	#N/A	1	20	'19154271-		'0005C201	NON S
12	43711	222	BANDUNG	AR	2.18E+08	2.18E+08	100	1	Normal	60	58	59	WM003	WIJAYA M	#N/A	1	20	'19110285-		'0005C201	NON S
13	43711	222	BANDUNG	AR	1.64E+08	1.64E+08	100	1	Normal	60	58	59	WM003	WIJAYA M	#N/A	1	20	'1912324-		'0005C201	NON S
14	43711	222	BANDUNG	AD	1.3E+08	1.3E+08	100	1	Normal	12	8	9	TAFSD000	Siap Dana	#N/A	1	20	'19675028-		'0005C201	NON S
15	43711	222	BANDUNG	AD	3.25E+08	3.25E+08	100	1	Normal	36	32	35	WM002	WIJAYA LE	#N/A	1	25	'19121227-		'0005C201	NON S
16	43711	222	BANDUNG	AR	2.68E+08	2.68E+08	100	1	Normal	60	57	59	AU090	AUTO 200	#N/A	1	20.11	'19190202-		'0005C201	NON S
17	43711	222	BANDUNG	AR	1.59E+08	1.59E+08	100	1	Normal	60	57	58	TN010	TUNAS TO	#N/A	1	20.22	'19198158-		'0001702	NON S
18	43711	222	BANDUNG	AR	3.22E+08	3.22E+08	100	1	Normal	48	45	46	AU047	AUTO 200	#N/A	1	25	'19190209-		'0005C201	NON S
19	43711	222	BANDUNG	AR	4.37E+08	4.37E+08	100	1	Normal	48	45	46	WM002	WIJAYA LE	#N/A	1	20	'19190075-		'0005C201	DOUB
20	43711	222	BANDUNG	AR	1.53E+08	1.53E+08	100	1	Normal	60	57	59	PL005	PLAZA TO	#N/A	1	20	'19189185-		'0005C201	NON S
21	43711	222	BANDUNG	AR	1.97E+08	1.97E+08	100	1	Normal	60	56	57	AU047	AUTO 200	#N/A	1	30	'19170092-		'0005C201	NON S
22	43711	222	BANDUNG	AR	1.54E+08	1.54E+08	100	1	Normal	60	56	57	MM001	MERDEKA	#N/A	1	20	'19119151-		'0005C201	NON S
23	43711	222	BANDUNG	AR	3.46E+08	3.46E+08	100	1	Normal	60	56	58	PL005	PLAZA TO	#N/A	1	20	'19161162-		'0005C201	NON S
24	43711	222	BANDUNG	AR	1.59E+08	1.59E+08	100	1	Normal	60	56	57	WM005	WIJAYA LE	#N/A	1	20	'19124158-		'0005C201	NON S
25	43711	222	BANDUNG	AD	2.88E+08	2.88E+08	100	1	Normal	24	19	21	AU046	AUTO 200	#N/A	1	30.18	'19198153-		'0005C201	NON S

Gambar III.21 Contoh hasil data dari confins yang telah di pivot

Klik angka 269 tadi lalu copy data nya dan disave as file data F5PD.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
28	JEMBER		193												
29	JF AFI		25												
30	KARAWANG		348												
31	KEDIRI		297												
32	KELAPA GADING		411												
33	LAMPUNG		357												
34	MAKASSAR		111												
35	MALANG		193												
36	MANADO		158												
37	MEDAN		803												
38	PADANG		195												
39	PALEMBANG		436												
40	PEKANBARU		518												
41	PONTIANAK		136												
42	SAMARINDA		189												
43	SEMARANG 3		338												
44	SERANG		121												
45	SURABAYA - MERR		558												
46	SURABAYA - PUNCAK PERMAI		474												
47	TANGERANG		408												
48	Grand Total		12394												
49															
50															

Gambar III.22 Contoh pengerjaan laporan harian F5PD

Untuk mengetahui laporan harian F5PD dan FPD, maka yang harus diganti adalah

- a. Asset status (unceklis reposses)
- b. Tanggal jual (merupakan bulan yang ingin dicari, missal: di bulan September ingin mencari F5PD, maka yang di ceklis adalah bulan ke-4 sampai ke-8)
- c. Min due date not paid (unceklis tanggal setelah tanggal 23 Sept. (note: ketentuan dari perusahaan jika dalam 1 bulan terdapat 30 hari, maka ceklis hanya sampai tanggal 23, namun jika dalam 1 bulan terdapat 31 hari, maka ceklis sampai tanggal 24. Karena tanggal 23 dan 24 merupakan aging mati (patokan).
- d. Bucket (ceklis all)
- e. Lob detail (unceklis multiguna)
- f. Merk (unceklis multipurpose)
- g. Istemp (unceklis 1)

Setelah itu, buka file Report FPD F5PD Daily September, dan mulai masukan rumus (vlookup) di file tersebut, ambil data tetap dari confins.

Gambar III.23 merupakan contoh hasil dari F5PD



The screenshot displays an Excel spreadsheet with the following structure:

- Columns:** Months (Jun, Jul, Aug), and performance metrics (Paid, Unpaid, Selisih) for each of the three September periods (1-Sep, 2-Sep, 3-Sep).
- Rows:** Categorized by Branch (e.g., Jakarta Central, Jakarta Gading, Bekasi, Bekasi-Pinjo Town, Bandung, Cirebon, Karawang, Area 1, Jakarta North, Jakarta South, Serang, Tangerang, Depok, BSD-City, Bogor, Area 2, Batem, Bengkulu, Dum, Jambi, Lampung, Medan, Padang, Palembang, Pekanbaru, Semarang, Semarang 2, Area 3, Surabaya-Mer) and a final summary row for 'Total'.
- Summary Row (Total):**
  - Area 1: 320, 353, 336, 2104, 2111, 174.5%, 2341, 49.22%
  - Area 2: 433, 352, 640, 2538, 2762, 51.52%, 2555, 58.52%
  - Area 3: 625, 954, 854, 2842, 4005, 58.52%, 3702, 57.62%
  - Total: 32, 135, 303, 612, 600, 43.52%, 606, 50.02%

Gambar III.23 Hasil dari FSPD

Kemudian, laporan-laporan yang dikerjakan dikirim kepada beberapa staf dan beberapa kepala divisi.

Praktikan melaksanakan tugas tersebut selama praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT. Toyota Astra Financial Services (40 hari kerja). Dalam setiap harinya, praktikan mengerjakan data yang cukup banyak, mengolah data mentah menjadi data jadi. Pada hari pertama, praktikan dibimbing langsung oleh Admin Credit Management untuk mengerjakan laporan-laporan tersebut

**C. Kendala Yang Dihadapi**

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan mengalami beberapa kendala pada beberapa kegiatan. Berikut merupakan kendala yang praktikan hadapi:

1. Tidak menguasai secara lebih jauh mengenai rumus Vlookup dan Pivot pada Excel, membuka Confins sangat memakan waktu, mengingat data

didalamnya sangat banyak, mem-pivot database dan menyalin data sangat sulit karena terkadang PC yang terdapat di kantor tidak dapat membuka file sekaligus banyak jika Confins terbuka.

#### **D. Cara Mengatasi Masalah**

Dari beberapa kendala yang dihadapi, praktikan mencoba meminimalisir kendala yang dialami. Berikut ini adalah beberapa cara yang praktikan lakukan untuk mengatasi kendala:

1. Mencari ide atau menemukan cara-cara baru untuk memecahkan masalah seperti menutup aplikasi yang tidak dibutuhkan saat membuka *Confins*, atau me-*restart* komputer. Praktikan melakukan hal ini berdasarkan teori inisiatif yaitu suatu kemampuan dalam menemukan peluang, menemukan ide, mengembangkan ide serta cara-cara baru dalam memecahkan suatu problema atau biasa disebut *thinking new thing*. (Suryana, 2016). Praktikan juga menanyakan kepada karyawan TAF mengenai bagaimana cara menggunakan rumus *Vlookup* dan *Pivot* pada *Excel*, sehingga praktikan dapat mengerjakan pekerjaan dengan baik dan benar. Praktikan melakukan hal tersebut berdasarkan teori komunikasi persuasi, teori ini menjelaskan bahwa adanya proses mempengaruhi yang dibatasi hanya dengan komunikasi, baik verbal (dengan menggunakan kata-kata) maupun non-verbal (dengan menggunakan gerakan atau bahasa tubuh) yang artinya persuasi yaitu mempengaruhi orang lain, atau membuat perilaku orang lain berubah sesuai dengan keinginan kita dengan menggunakan komunikasi. (Purnawan, 2002)

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Adapun kesimpulan yang didapat oleh praktikan yakni sebagai berikut:

1. Selama melaksanakan PKL, praktikan dapat membuat Project Analisa Industri yang mana berisikan data-data perusahaan-perusahaan yang berkemungkinan untuk mengajukan kredit di TAFS kembali.
2. Praktikan juga dapat membuat laporan harian dan bulanan berstandar perusahaan yang berisikan data-data pengajuan kredit setiap harinya. Sama halnya dengan laporan harian, laporan bulanan berisikan data-data pengajuan kredit selama sebulan, namun dikerjakan setiap awal bulan sebagai End of Month dari bulan sebelumnya, tujuannya agar mengetahui penjualan selama satu bulan terakhir. Ditambah praktikan mendapatkan banyak ilmu baru dalam mengoperasikan Microsoft Excel.
3. Pada saat melaksanakan PKL, praktikan juga dapat membuat laporan F5PD yang mana laporan tersebut berisikan data-data pelanggan yang mengalami *Overdue* atau keterlambatan pembayaran angsuran kredit.

#### **B. Saran**

Adapun saran yang hendak praktikan sampaikan baik kepada perusahaan tempat melaksanakan PKL yaitu PT. Toyota Astra Financial

Services dan kepada Fakultas, sehingga saran ini dapat dijadikan acuan untuk perbaikan kedepannya, saran tersebut antara lain:

1. Untuk Perusahaan

Meningkatkan performa perusahaan salahsatunya dengan mengganti beberapa unit komputer yang ada untuk memudahkan pekerjaan para pekerjanya dan juga dapat mengefektifkan waktu yang ada.

2. Untuk Fakultas


Sebaiknya Fakultas memberikan pembekalan untuk para mahasiswa agar mahasiswa dapat lebih siap untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan ini, seperti memberikan informasi tentang perusahaan mana saja yang memiliki kemungkinan besar untuk menerima mahasiswa magang.

## DAFTAR PUSTAKA


- Hajat, *et al.* (2012). *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
- Purnawan, E. (2002). *Dynamic Persuasion: Persuasi Efektif dengan Bahasa Hipnosis*. 15.
- Suryana. (2016). Profil Soft Skills Pada Mahasiswa Tingkat Akhir Pendidikan Teknik Mesin Di Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa. *Journal of Mechanical Engineering Education*, 130.
- Toyota Astra Financial Services. (2016). *Company Overview*. Retrieved September 12, 2019, from [www.taf.co.id](https://www.taf.co.id): <https://www.taf.co.id/company-overview>
- Yudha, M. (2017, Februari 1). Retrieved Oktober 2, 2019, from Makna Logo Baru TAFS: [m.viva.co.id/arsip/877712-makna-logo-baru-toyota-astra-finance](https://m.viva.co.id/arsip/877712-makna-logo-baru-toyota-astra-finance)

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 : Daftar Hadir PKL



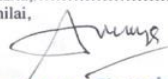
**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
 Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
 Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
 Laman: www.fe.unj.ac.id



**DAFTAR HADIR**  
**PRAKTEK KERJA LAPANGAN**  
 ..... SKS

Nama : Brenda Ayu Widyatami Kuzumah  
 No. Registrasi : 1703517039  
 Program Studi : Manajemen Pemasaran  
 Tempat Praktik : PT Toyota Astra Financial Services  
 Alamat Praktik/Telp : The Tower Building, 8th Floor / +62 21 5082 1500  
 Jl. Jend. Gatot Subroto Kav 12 Jakarta 12930, Indonesia

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Kamis, 1 Agustus 2019	1. Bus	
2.	Jum'at, 2 Agustus 2019	2. Bus	
3.	Senin, 5 Agustus 2019	3. Bus	
4.	Selasa, 6 Agustus 2019	4. Bus	
5.	Rabu, 7 Agustus 2019	5. Bus	
6.	Kamis, 8 Agustus 2019	6. Bus	
7.	Jum'at, 9 Agustus 2019	7. Bus	
8.	Senin, 12 Agustus 2019	8. Bus	
9.	Rabu, 14 Agustus 2019	9. Bus	
10.	Kamis, 15 Agustus 2019	10. Bus	
11.	Jum'at, 16 Agustus 2019	11. Bus	
12.	Senin, 19 Agustus 2019	12. Bus	
13.	Selasa, 20 Agustus 2019	13. Bus	
14.	Rabu, 21 Agustus 2019	14. Bus	
15.	Kamis, 22 Agustus 2019	15. Bus	

Jakarta, 24/8 - 2019  
 Penilai,  
  
**PT Toyota Astra Financial Services**

**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 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 : Brenda Ayu Widyarani Kusumah  
No. Registrasi : 1702517039  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT Toyota Astra Financial Services  
Alamat Praktik/Telp : The Tower Building, 8th floor / +62 21 5082 1500  
Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 12 Jakarta 12930, Jakarta.

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Jum'at, 23 Agustus 2019	1. Bus	
2.	Senin, 26 Agustus 2019	2. Bus	
3.	Selasa, 27 Agustus 2019	3. Bus	
4.	Rabu, 28 Agustus 2019	4. Bus	
5.	Kamis, 29 Agustus 2019	5. Bus	
6.	Jum'at, 30 Agustus 2019	6. Bus	
7.	Senin, 2 September 2019	7. Bus	
8.	Selasa, 3 September 2019	8. Bus	
9.	Rabu, 4 September 2019	9. Bus	
10.	Jum'at, 6 September 2019	10. Bus	
11.	Senin, 9 September 2019	11. Bus	
12.	Selasa, 10 September 2019	12. Bus	
13.	Rabu, 11 September 2019	13. Bus	
14.	Kamis, 12 September 2019	14. Bus	
15.	Jum'at, 13 September 2019	15. Bus	

PT Toyota Astra Financial Services  
Penilai,

*Amy*  
Agusta Budi W



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 COMPANY

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : Brenda Ayu Widyatami Kusumah  
No. Registrasi : 1702517039  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT Toyota Astra Financial Services  
Alamat Praktik/Telp : The Tower Building, 8th Floor / +62 21 5082 1500  
Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 12 Jakarta 12930, Jakarta

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 16 September 2019	1. But	
2.	Selasa, 17 September 2019	2. But	
3.	Rabu, 18 September 2019	3. But	
4.	Kamis, 19 September 2019	4. But	
5.	Jum'at, 20 September 2019	5. But	
6.	Senin, 23 September 2019	6. But	
7.	Selasa, 24 September 2019	7. But	
8.	Rabu, 25 September 2019	8. But	
9.	Kamis, 26 September 2019	9. But	
10.	Jum'at, 27 September 2019	10. But	
11.	.....	11.....	
12.	.....	12.....	
13.	.....	13.....	
14.	.....	14.....	
15.	.....	15.....	

Jakarta, 28/9 - 2019  
Penilai  
PT Toyota Astra Financial Services  
AGUNG BUDI K



## Lampiran 2 : Surat Penilaian 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



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

Nama : Brenda Ayu Widyatami Kusumah  
No.Registrasi : 1703517039  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT Toyota Astra Financial Services  
Alamat Praktik/Telp : The Tower Building, 8th Floor / +62 21 5082 1500  
Jl. Jend. Gatot Subroto Kav 12 Jakarta 12930, Jakarta


NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	97	I. Keterangan Penilaian :  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. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan)  Nilai Rata-rata : $\frac{947}{10 \text{ (sepuluh)}} = 94,7$  Nilai Akhir : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center;">95</td> <td style="text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center;">huruf</td> </tr> </table>	95	A	Angka bulat	huruf
95	A						
Angka bulat	huruf						
2	Kedisiplinan	95					
3	Sikap dan Kepribadian	95					
4	Kemampuan Dasar	95					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	95					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	90					
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	95					
8	Aktivitas dan Kreativitas	95					
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	95					
10	Hasil Pekerjaan	95					
Jumlah							

Jakarta, 27/9 - 2019  
Penilai,

*(Signature)*  
PT Toyota Astra Financial Services  
(.....)

Catatan :  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

## Lampiran 3: Surat Keterangan PKL

 **taf**  
MAKE IT YOURS

PT Toyota Astra Financial Services

**SURAT KETERANGAN MAGANG**  
No: TAFS/HRD/1069/09/2019


Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa siswa/i :

**Nama** : Brenda Ayu Widyatami Kusumah  
**Universitas** : Universitas Negeri Jakarta  
**Jurusan** : Manajemen Pemasaran  
**Waktu** : 1 Agustus 2019 – 27 September 2019  
**Posisi** : Credit Quality Department

Telah berkontribusi sebagai karyawan magang pada perusahaan PT. Toyota Astra Financial Services.




Demikian Surat Keterangan Magang ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 27 September 2019

  
**PT Toyota Astra Financial Services**  
**Ratna Maulati**  
HRROPD Dept. Head

The Tower Building, 8th floor  
Jl. Gatot Subroto  
Jakarta 12930 - Indonesia  
Telp : 021-50821500

www.taf.co.id

Managed Brands  
 **TOYOTA**  
FINANCIAL SERVICES  
 **DAIHATSU**  
FINANCIAL SERVICES  
 **LEXUS**  
FINANCIAL SERVICES

Lampiran 4: Tabel Kegiatan PKL

Tanggal Pelaksanaan	Kegiatan
Kamis, 1 Agustus 2019	Melakukan perkenalan kepada staf, kepala, dan direktur
Jum'at, 2 Agustus 2019	Mengikuti bimbingan dari Staf Credit Mempelajari tahapan-tahapan membuat laporan-laporan yang dibutuhkan
Senin, 5 Agustus 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD
Selasa, 6 Agustus 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD
Rabu, 7 Agustus 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD
Kamis, 8 Agustus 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD Menginput data-data dari Laporan Keuangan tiap perusahaan untuk Project Analisa Industri
Jum'at, 9 Agustus	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD Menginput data-data dari Laporan Keuangan tiap perusahaan untuk Project Analisa Industri
Senin, 12 Agustus 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian

	Membuat laporan F5PD
Rabu, 14 Agustus 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD
Kamis, 15 Agustus 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD
Jum'at, 16 Agustus 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD
Senin, 19 Agustus 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD Membuat laporan mengenai rata-rata ratio dari tiap-tiap perusahaan diambil dari laporan keuangan tiap perusahaan
Selasa, 20 Agustus 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD
Rabu, 21 Agustus 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD
Kamis, 22 Agustus 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD
Jum'at, 23 Agustus 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD Mempelajari bagaimana <i>Credit Analyst</i> melakukan tugasnya
Senin, 26 Agustus 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD
Selasa, 27 Agustus 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian

	<p>Membuat laporan F5PD</p> <p>Membuat slide PowerPoint dari hasil data untuk Project Analisa Industri untuk dipresentasikan kepada Manajer</p>
Rabu, 28 Agustus 2019	<p>Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian</p> <p>Membuat laporan F5PD</p> <p>Mempelajari bagaimana membuat <i>EOM Report</i></p>
Kamis, 29 Agustus 2019	<p>Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian</p> <p>Membuat laporan F5PD</p>
Jum'at, 30 Agustus 2019	<p>Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian</p> <p>Membuat laporan F5PD</p> <p>Mempelajari POP yang ditambahkan pada laporan F5PD</p>
Senin, 2 September 2019	<p>Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian</p> <p>Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP</p>
Selasa, 3 September 2019	<p>Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian</p> <p>Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP</p>
Rabu, 4 September 2019	<p>Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian</p> <p>Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP</p>
Jum'at, 6 September 2019	<p>Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian</p>

	Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP
Senin, 9 September 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP
Selasa, 10 September 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP
Rabu, 11 September 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP
Kamis, 12 September 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP
Jum'at, 13 September 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP
Senin, 16 September 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP
Selasa, 17 September 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP
Rabu, 18 September 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD dan membuat

	laporan POP
Kamis, 19 September 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP
Jum'at, 20 September 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP
Senin, 23 September 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP
Selasa, 24 September 2019	KKL
Rabu, 25 September 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP
Kamis, 26 September 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP
Jum'at, 27 September 2019	Membuat <i>daily report</i> atau laporan harian Membuat laporan F5PD dan membuat laporan POP

## Lampiran 6: Dokumentasi

	30 Sep 2017	31 Dec 2016	31 Dec 2015	Average Industry
<b>OPERATIONAL PERFORMANCE</b>				
EBIT	41,802,295,800	62,171,025,418	30,118,220,749	32.34%
Interest Expense	26,674,366,912	46,969,813,580	23,882,715,935	19.54%
EBI	15,128,336,908	15,601,211,838	6,435,504,814	20.86%
Tax Expenses, net	3,488,698,887	3,781,635,362	1,211,686,811	21.86%
<b>Profit / Loss Current year</b>	<b>10,079,838,061</b>	<b>11,820,095,995</b>	<b>5,223,855,403</b>	<b>28.55%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>40,440,023,252</b>	<b>24,987,241,968</b>	<b>46,273,626,161</b>	<b>32.81%</b>
<b>LIABILITY</b>				
Gross Profit Margin	100.00%	100.00%	100.00%	27.00%
Operating Profit Margin	68.10%	65.21%	56.57%	13.70%
Net Profit Margin	14.33%	10.29%	7.34%	7.34%
EBITDA to New Investment	20.29 x	18.28 x	8.22 x	2.66%
New IAFS Principal	Rp2,020,211,439	Rp4,040,422,878	Rp4,040,422,878	
EBITDA Ratio	0.79 x	0.68 x	0.97 x	
Asset Turn Over (Sales to Total Assets)	3.0%	1.0%	1.4%	
Debt Service Coverage	29.29 x	15.28 x	8.22 x	1.00 x
ROE	4.57%	5.46%	2.52%	
ROA	1.46%	1.68%	1.00%	
<b>LIQUIDITY</b>				
Current Ratio	1.22 x	1.25 x	1.47 x	1.29 x
Quick Ratio	1.18 x	1.22 x	1.45 x	
<b>LEVERAGE</b>				
Debt	2.14 x	2.28 x	1.53 x	
DAI	0.48 x	0.43 x	0.69 x	
DAI(*)	2.21 x	2.33 x	1.61 x	6.00 x





