

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)**  
**PROSES PENGAJUAN PEMBIAYAAN MULTIPRODUK**  
**PT BUSSAN AUTO FINANCE**



Oleh :

EVA OCTA PURYANTI

1862065

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI**  
**STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG 2021**

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
PROSES PENGAJUAN PEMBIAYAAN MULTIPRODUK PT BUSSAN AUTO  
FINANCE



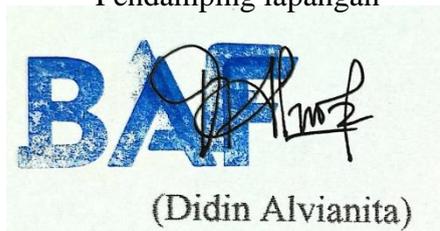
Oleh :

EVA OCTA PURYANTI

1862065

Jombang, 29 Desember 2021

Mengetahui,  
Pendamping lapangan



(Didin Alvianita)

Menyetujui,  
Dosen pembimbing Lapangan



(Dr Dwi Ermayanti Susilo SE, MM)

Mengetahui  
Kepala Program Studi



(Dra. Rachyu Purbowati, MSA.)

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, akhirnya penulis dapat menyusun laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dengan judul “Proses Pengajuan Pembiayaan Multiproduk PT Bussan Auto Finance”. Hal ini tentunya tak lepas dari beberapa hal yaitu bantuan, serta bimbingan bagi penulis.

Menyadari bahwa penulisan laporan KKM ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Dr. Dwi Ermawati, SE, MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL)
2. Bpk. Dr. Abd Rohim, SE., M.Si., CRA selaku Ketua Program Studi Ilmu Akuntansi STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
3. Bu Didin Alvianita selaku dewan pembimbing lapangan.
4. Dan teman-teman juga rekan kerja di PT Bussan Auto Finance.

Menyadari bahwa laporan KKM ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang sifatnya membangun akan menyempurnakan penulisan laporan KKM ini serta bermanfaat bagi penulis, pembaca dan bagi laporan-laporan selanjutnya.

Jombang, 29 Desember 2021

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang .....	2
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang .....	2
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang .....	3
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang.....	4
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG .....	5
2.1 Sejarah Perusahaan .....	5
2.2 Struktur Organisasi .....	7
2.3 Kegiatan Utama Perusahaan .....	7
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG .....	10
3.1 Pelaksanaan Kerja.....	10
3.2 Kendala yang Dihadapi.....	14
3.3 Cara Mengatasi Kendala .....	14
BAB IV KESIMPULAN.....	16
4.1 Kesimpulan .....	16
4.2 Saran .....	16
DAFTAR PUSTAKA .....	18
LAMPIRAN 1 .....	19
LAMPIRAN II .....	27

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Sebuah perguruan tinggi atau sekolah tinggi sebagai lembaga pendidikan memiliki peran penting dalam peningkatan sumber daya manusia. Supaya peran ini dapat dijalankan dengan efektif maka lulusan-lulusan perguruan tinggi juga diharapkan mempunyai kualitas dan integritas yang tinggi.

Dalam era globalisasi saat ini mahasiswa tidak berhenti pada acuan harus berkompeten dalam pengetahuan atau ilmu-ilmu teori, namun juga harus mempunyai kompetensi, semisal contohnya sikap kemandirian, mampu berkomunikasi, dan lain-lain. Maka dari itu mahasiswa harus bisa meningkatkan kompeten tersebut dan mengaplikasikannya pada dunia nyata yakni dunia kerja.

Magang adalah penempatan kerja pada perusahaan atau organisasi yang memberikan pengalaman dan pengetahuan mengenai dunia kerja dan keahlian baru, yang nantinya dapat berguna untuk karir masa depan. Tujuannya adalah memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengaplikasikan apa saja yang telah dipelajari pada saat perkuliahan ke dunia yang nyata, supaya lebih siap kerja setelah lulus nanti. Pada perusahaan yang akan ditempati nantinya, mahasiswa akan banyak dihadapkan pada masalah yang tentunya harus bisa ditangani sendiri dan diselesaikan dengan penuh kehati-hatian. Misalkan masalah dalam pengadaan persediaan.

Setiap perusahaan pasti memiliki persediaan baik perusahaan manufaktur, dagang maupun perusahaan jasa. Persediaan merupakan hal yang paling penting bagi perusahaan untuk kelangsungan hidup perusahaan dimasa depan. Maka dari itu pengadaan persediaan sangat butuh penanganan yang lebih bahkan perhatian khusus. Misalkan dengan adanya manajemen pengendalian risiko untuk pengadaan persediaan tersebut, agar nantinya persediaan yang tersedia jumlahnya tidak lebih dari batas normalnya dan tidak akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan, jika terjadi kerusakan pada persediaan dan yang lainnya.

## **1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang**

Selain agar dapat mengetahui bagaimana proses pengajuan pembiayaan multiproduk PT Bussan Auto Finance, adapun tujuan lain dari Kuliah Kerja Magang (KKM) ini adalah:

1. Untuk memenuhi syarat menyelesaikan program pendidikan strata 1 di STIE PGRI Dewantara Jombang.
2. Menerapkan pengetahuan yang didapatkan selama menempuh pendidikan.
3. Untuk memberikan pengalaman kerja bagi mahasiswa, dan memberikan pengalaman kepada mahasiswa agar mampu menyelesaikan masalah diduniakerja secara teoritis dan sesuai dengan yang selama ini dipelajari pada saat menempuh pendidikan.

## **1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang**

Dan Manfaat yang diharapkan dalam melakukan Kuliah Kerja Magang

(KKM), diantaranya:

Bagi mahasiswa.

1. Mahasiswa mampu mengimplementasikan ilmu-ilmu atau teori-teori yang selama ini dipelajari pada saat kegiatan perkuliahan.
2. Menambah pengetahuan dan pengalaman tentang dunia kerja.
3. Mengaplikasikan kemampuan yang dimiliki.

Bagi Lembaga Perguruan.

1. Terciptanya hubungan kerjasama yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak yang terkait.
2. Meningkatkan kualitas lulusan universitas karena memiliki pengalaman kerja saat Kuliah Kerja Magang (KKM).
3. Wadah memperkenalkan universitas pada dunia industri.

Bagi Instansi yang Bersangkutan

1. Menambah tenaga kerja yang berpotensi dan berwawasan luas.
2. Wadah memperkenalkan nama perusahaan dalam lingkup akademis.
3. Adanya saran atau kritikan yang membangun dari mahasiswa yang melakukan praktek magang untuk pengembangan usaha instansi yang bersangkutan.

#### **1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang**

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dilaksanakan di PT BUSSAN AUTO FINANCE yang beralamatkan di Ruko Cempaka Mas Blok A1 Jl Soekarno Hatta Ds Kepuh kembeng Dsn Babatan Peterongan Jombang



Gambar 1.1 Lokasi Kuliah Kerja Magang

### **1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang**

Senin 22 November 2021 sampai dengan Selasa 28 Desember 2021

## BAB II

### TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

#### 2.1 Sejarah Perusahaan

PT. Bussan Auto Finance merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa pembiayaan dengan berkonsentrasi kepada pembiayaan sepeda motor YAMAHA. Seiring pertumbuhan dan perkembangan kebutuhan masyarakat kami turut berinovasi untuk menjadi solusi pembiayaan bagi kebutuhan masyarakat dengan membuka berbagai macam jenis pembiayaan lainnya seperti pembiayaan multiproduk, mesin pertanian, mobil, dan juga Dana Syariah.

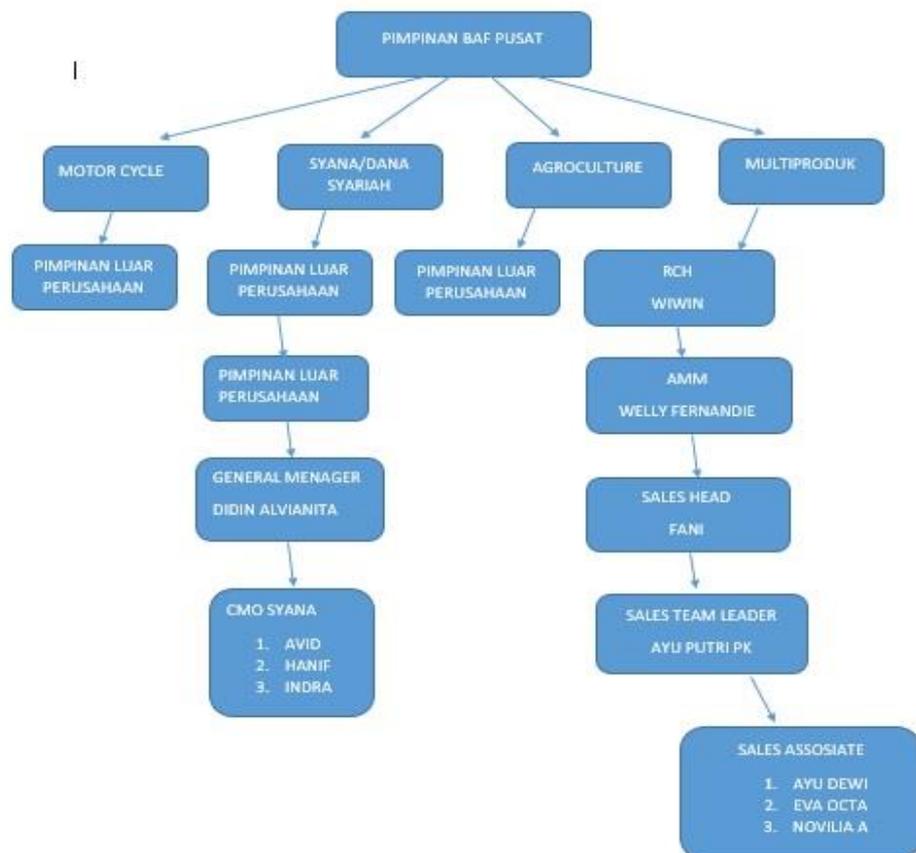
Misi khusus BAF melalui BAF Lions Run 2019 adalah menunjukkan kepedulian sosial dan memberikan dukungan nyata untuk masa depan bangsa yang lebih sehat. Di kesempatan ini, BAF mendukung misi sosial Yayasan Lions Indonesia yang menargetkan untuk membangun Rumah Singgah bagi anak-anak penderita kanker di Indonesia. “Kami mendukung kegiatan ini secara maksimal, demi Indonesia yang lebih sehat dan produktif, dan tentu karena lomba lari kali ini memuat tujuan sosial yang mulia,” ujar Lynn Ramli – Presiden Direktur BAF. Bentuk dukungan BAF terhadap upaya meningkatkan kualitas hidup yang lebih sehat telah direalisasikan jauh-jauh hari sebelumnya dengan mengeksekusi sejumlah kegiatan lomba lari lainnya.

Perjalanan PT Bussan Auto Finance (“Perseroan”) diawali pada tahun 1995 dengan nama PT Pembiayaan Getraco Indonesia sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang pembiayaan, dan menjadi perusahaan *joint venture* antara PT Danamon Sanggrahan, Mitsui dan Yamaha pada tahun 1997 yang berfokus pada pembiayaan sepeda motor baru merek Yamaha. Nama Perseroan pun berubah menjadi PT Danamon Mits Otomotif Finance di tahun 1997, dan tanggal 24 September 1997 ditetapkan sebagai tanggal pendirian Perseroan. Pada tahun 1999, nama Perseroan berubah menjadi PT Bussan Auto Finance dengan fokus bisnis tetap sebagai perusahaan pembiayaan sepeda motor baru khusus merek Yamaha. Seiring pertumbuhan dan perkembangan kebutuhan masyarakat, Perseroan terus berinovasi untuk menjadi solusi pembiayaan bagi kebutuhan masyarakat. Perseroan semakin memperluas ragam produknya, tidak hanya menyediakan pembiayaan sepeda motor baru merek Yamaha tetapi juga pembiayaan motor bekas untuk berbagai merek, dana syariah, pembiayaan multiproduk, serta pembiayaan mesin pertanian. Selain itu, sejak bulan September 2017, Perseroan juga memperluas produk pembiayaan dengan menawarkan pembiayaan mobil untuk berbagai merek.

Kegiatan usaha Perseroan terus berkembang, saat ini Perseroan telah beroperasi di lebih dari 200 lokasi di seluruh Indonesia, yang terdiri dari kantor cabang dan *point of services* (“POS”) yang didukung oleh lebih dari 7.000 karyawan. Perseroan juga terus memperluas jaringan pelayanannya dengan menambah titik-titik pembayaran angsuran melalui kerja sama dengan pihak ketiga yang meliputi jaringan layanan perbankan, gerai ritel dan *platform* pembayaran elektronik.

Perseroan telah terdaftar dalam Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) dan juga Biro Kredit. Dalam melaksanakan aktivitas bisnisnya, Perseroan terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Saat ini pemegang saham Perseroan adalah Mistui & Co., Ltd (68,3 %), Yamaha Motor., Ltd (17,7%), PT Mitsui Indonesia (11,7%), PT Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (2,3%)

## 2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2.1 Struktur Organisasi

## 2.3 Kegiatan Utama Perusahaan

Lima jenis kredit lain di Bussan Auto Finance Selain pembiayaan motor

Yamaha, BAF yang memang berfokus pada layanan kredit konsumsi juga memiliki fasilitas pinjaman atau pembiayaan mobil, pembiayaan elektronik & perlengkapan rumah tangga, dana syariah, dan pembiayaan mesin pertanian. Ada lagi pembiayaan khusus kantor dan karyawannya.

1. Pembiayaan mobil

Jika kamu punya mobil impian saat ini, kredit BAF akan dengan mudah mengabulkannya. Kamu dapat mengajukan pembiayaan pembelian mobil dari segala merek mobil seperti Honda, Mitsubishi, Toyota, Daihatsu, Mazda, Nissan, Datsun, Suzuki, Wuling, Renault, Hyundai, DFSK dan KIA, secara *online* melalui website BAF.

Waktu yang diperlukan lebih kurang satu menit saja untuk pengajuan *via online* dengan mengisi data diri lengkap berikut nomor *handphone* yang dapat dihubungi.

Untuk pengajuan pembiayaan mobil, sementara waktu hanya berlaku di Kantor Jaringan BAF wilayah Batam, Pekanbaru, Medan, Palembang, Jambi, Padang, Tangerang, Jakarta, Bogor, Bekasi, Semarang, Yogyakarta, Surabaya, Denpasar, Samarinda, Makassar, dan Palu. Menyusul kota lainnya dalam waktu dekat.

2. Pembiayaan elektronik & perlengkapan rumah tangga

Sehari-hari pasti tak terlepas dari kebutuhan elektronik dan perlengkapan rumah tangga seperti, AC, LED TV, kulkas, komputer, laptop, *handphone*, sofa, tempat tidur, bahkan sepeda dan peralatan olah raga. Semua itu bisa dimiliki melalui pembiayaan dari BAF.

3. Dana syariah

Kamu sedang butuh dana/modal untuk usaha? Dana untuk biaya pendidikan? Dana untuk biaya renovasi rumah? atau dana darurat untuk kebutuhan hidup lainnya? Jangan bingung, kamu bisa mengajukan dengan BAF dana syariah, yaitu pemberian fasilitas pembiayaan yang memanfaatkan BPKB kendaraan (motor dan mobil) yang kamu miliki.

4. Pembiayaan mesin pertanian

Sedang merintis usaha pertanian dan mengharapkan usahamu bisa lebih sukses? Tenang, ada BAF kredit! Dengan proses cepat, angsuran tepat, kamu bisa mengajukan pembiayaan untuk pembelian mesin pertanian seperti mesin tanam padi, mesin panen padi atau traktor roda 4 (empat).

5. Pembiayaan fleet

Kantor atau karyawanmu sedang butuh kendaraan? Kamu bisa, lho, manfaatkan BAF kredit lewat pembiayaan fleet (kolektif). Uang mukanya ringan, angsuran terjangkau, dan cara pembayaran angsurannya mudah. Seperti apa konsepnya?

a. Pembiayaan fleet operasional perusahaan

Pembiayaan untuk kebutuhan kendaraan operasional atau bisnis dengan pemohon atas nama perusahaan.

b. Pembiayaan fleet karyawan

Pembiayaan di mana karyawan yang memiliki pendapatan tetap dan direkomendasikan oleh HR/PIC perusahaan/koperasi, dengan nama karyawan sebagai pemohon.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG**

#### **3.1 Pelaksanaan Kerja**

Pada PT Bussan Auto Finance terdapat berbagai macam devisi dan untuk kegiatan Magang yang saya lakukan terfokus pada devisi multiproduk yaitu pembiayaan Elektronik dan Furniture. Kemitraan yang bekerjasama dengan berbagai toko elektronik yang berada di Jombang antara lain TOPSELL, Astro Cell, Sidodadi Komputer, UFO elektronik, UD Surya Baru dan DEPO mebel, dan Eka Jaya Furniture.

Dalam pelaksanaan kerja ini lebih dituntut untuk mencari konsumen dan menganalisis apakah konsumen tersebut layak diberikan kredit atau tidak karena kita diibaratkan sebagai pemilik dana yang akan memberikan pinjaman jadi harus secara detail untuk menggali informasi orang tersebut agar tidak terjadi gagal bayar pada konsumen.

Selain itu juga kita lebih dituntut untuk pelayanan yang memuaskan karena banyak juga competitor yang menjalin kerjasama dengan mitra atau toko-toko elektronik dan furniture tersebut jadi sebaik mungkin pelayanan yang diberikan serta cara kita dalam menangani konsumen seperti pengolahan kata saat berbicara agar konsumen nyaman dan merasa senang dengan pelayanan yang diberikan.

Promo dari perusahaan sangatlah mendukung untuk tercapainya target marketing dari devisi multiproduk ini, karena competitor juga mempunyai promo tak jauh menarik juga dengan bunga yang ringan pastinya. Semakin

menarik promonya semakin mudah tercapainya target.

Untuk perhitungan angsuran ada kalkulator sendiri yang sudah diberikan oleh BAF pusat divisi Multiproduk kita tinggal memasukkan harga,DP,biaya Admin dan rate yang telah ditentukan oleh perusahaan sesuai dengan jenis barang yang akan dibiayai,jadi kita harus menghafal barang yang bisa di biayai beserta rate nya.

Dalam menganalisa pembiayaan konsumen hendaknya memperhatikan kemampuan konsumen untuk membayar,yaitu ditanyai mengenai tanggungan keluarga yang dimiliki,seperti anak sekolah dan apakah ada angsuran di leasing atau bank lain.dari pernyataan konsumen kita bisa mengarahkan angsuran berapa yang mampu konsumen bayar agak tidak terjadi kredit macet.

Seperti leasing atau pembiayaan lainnya BAF menggunakan system yaitu BAF mobile dan SANDIA dua aplikasi ini yang menjadi jalan untuk proses penginputan data konsumen. Data yang diperlukan adalah KTP dan KK asli, atau jika ada data pendukung lainnya seperti SIM,BPJS,NPWP tapi jika itu diperlukan saja karena data utamanya adalah KTP dan KK.

Untuk proses penginputan sendiri yang pertama adalah menggunakan cek lembar data awal yaitu digunakan untuk pengecekan BI Checking,PEFINDO,dan SLIK(seputar informasi kredit) jadi hanya nasabah atau konsumen yang tidak mempunyai history pembayaran yang jelek yang bisa melakukan pengajuan kredit pembiayaan multiproduk ini.

Selanjutnya,jika data tersebut lolos ditahap awal maka lanjut ke penginputan tahap kedua yaitu

1. Informasi pribadi

Ini berisi tanggal lahir, pendidikan terakhir, status perkawinan, dan nama ibu kandung

2. Informasi tempat tinggal

Ini berisi tentang alamat tinggal yang sesuai KTP atau tidak, karena biasanya ada alamat KTP tidak sesuai dengan alamat domisili, serta status rumah yang ditinggali itu milik sendiri, orang tua, kontrak atau rumah dinas. Dan terakhir berapa lama tinggal di alamat tersebut.

3. Informasi data Pekerjaan

Ini berisi tentang data pekerjaan konsumen terdapat 4 kategori yaitu ; Profesional, Non Profesional, Employe dan Entrepreneur

Untuk yang professional digunakan untuk pekerjaan profesi seperti dosen/guru, dokter, TNI/POLRI, PNS, dll.

Untuk Non profesional ini digunakan untuk Petani, Peternak, dan petugas lapangan lainnya

Untuk employe digunakan untuk pekerja perusahaan baik yang ada bukti kerjanya atau tidak

Untuk yang entrepreneur ini digunakan untuk wirausaha yang bergerak dalam sector apapun.

4. Informasi keluarga yang tidak satu rumah

Ini berisi kontak keluarga yang tidak satu rumah, fungsinya untuk agar jika ada informasi penting dari perusahaan jika pemohon kredit tidak bisa dihubungi maka kontak darurat ini yang akan dihubungi, atau bahkan jika ada keterlambatan pembayaran kontak darurat juga akan ditelfon oleh

pihak DC(DeskCall)

#### 5. Informasi data barang

Ini berisi tentang barang apa yang akan dibiayai serta penginputan toko, harga barang, DP dan nanti secara otomatis angsuran akan muncul.

Berisi foto KTP, Foto pengajuan konsumen, foto formulir pengajuan dan form penjelasan penting bagi konsumen

Selanjutnya jika data konsumen sudah di input tunggu beberapa menit akan keluar hasil apakah pengajuan tersebut ACC atau tidak. Jika acc akan keluar PO atau Purchasing Order dan kita langsung konfirmasi ke pihak toko agar segera disiapkan barang tersebut, jika sudah disiapkan maka kita harus dan wajib foto didepat barang dengan konsumen sebagai bukti bahwa barang yang sudah diterima oleh konsumen.

Setelah invoice dan surat jalan dibuatkan pihak toko maka berkas berkas tadi digabung jadi satu dilengkapi datanya lalu disetorkan ke admin BAF agar segera dicairkan melalui rekening toko. Untuk foto transaksi penerimaan barang harus diupload juga melalui aplikasi SANDIA jadi semua tersistem dan terbaca yang melakukan penerimaan barang apakah pemohon kredit itu sendiri atau tidak.

### **3.2 Kendala yang Dihadapi**

Hampir sama dengan perusahaan lainnya, setiap perusahaan pasti mempunyai berbagai masalah atau kendala, yang bisa jadi sebenarnya bisa diukur. Berbagai kendala banyak atau sering kita jumpai di beberapa perusahaan baik permasalahan dalam internal maupun eksternal. Dalam PT Bussan Auto Finace ini permasalahan intern yang terjadi lebih pada system yang sering eror atau gangguan pada awal bulan dan akhir bulan yang menyebabkan konsumen menunggu lama untuk mengetahui hasil dari pengajuan kreditnya,serta promo yang terkadang masih kalah dengan competitor yang lain yang mengakibatkan order lebih banyak masuk di competitor. Untuk masalah eksternal yaitu lebih kepada pihak toko atau mitra yang terkadang menagih tentang pencairan toko,karena system dari BAF yang mungkin ada kesalahan input data sehingga mengharuskan untuk input ulang karena Sales nya lebih dari satu yang input data di toko terebut, sehingga memungkinkan terjadinya miss komunikasi antara pihak pembiayaan dan toko.

### **3.3 Cara Mengatasi Kendala**

Untuk mengatasi kendala yang terjadi pada system saat sedang input data konsumen yaitu

1. Kita tetap haruslah tenang saat system sedang mengalami gangguan
2. Sampaikan permohonan maaf dengan Bahasa yang santun agar konsumen tetap mempercayai kita dalam hal pembiayaan elektronik yang diajukan.

3. Sampaikan kendala di grup yang khusus untuk menyampaikan kendala yang dialami agar segera dikonfirmasi ke pihak IT untuk segera diperbaiki kendala tersebut.

Untuk mengatasi kendala dari pihak eksternal yaitu kemitraan ini lebih ditingkan lagi dalam hal pencairan dana ke rekening toko ,lebih berhati-hati lagi dalam proses penginputan agar tidak terjadinya kerja dua kali ,dan yang terpenting segera diselesaikan berkas-berkas yang dibutuhkan untuk pencairan ,serta tidak menunda-nunda untuk menyerahkan berkas ke Admin

Dalam mengatasi permasalahan yang terpenting adalah tetep tenang dalam menghadapi situasi seperti apapun,agak tidak terjadinya kepanikan yang berlebihan yang menyebabkan hilangnya rasa percaya konsumen terhadap lembaga pembiayaan

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

Dalam proses pengajuan pembiayaan elektronik kita sedikit banyak kita bisa menilai seseorang dari cara mereka berbicara, jika ada orang yang memiliki niat yang tidak baik misalnya sengaja tidak dibayar untuk kedepannya maka akan terlihat gestur tubuhnya bahwa memang barang yang akan diambil tidak akan dibayar atau bahkan langsung dijual. Kita juga belajar tentang analisis apakah orang tersebut layak tidak dibiayai berdasarkan kemampuan atas pekerjaan konsumen dan biaya atau tanggungan keluarga yang dimiliki. Dari proses penginputan data pembiayaan multiproduk PT Bussan Auto Finance ini kita belajar untuk lebih teliti dalam penginputan data konsumen karena salah sedikit saja misalkan salah penginputan nama ibu kandung makan order harus dibatalkan dulu baru proses penginputan lagi, sehingga tidak efektif dan efisien.

#### **4.2 Saran**

1. Kita sebagai seorang wirausaha ataupun pegawai harus dapat bekerja sesuai porsi masing-masing.
2. Tidak pernah berhenti belajar apapun itu bidangnya selagi dapat membantu perkembangan dan hidup perusahaan.
3. Tidak bosan untuk melakukan evaluasi.
4. Selalu terima saran dan kritik dari semua kalangan internal dan eksternal perusahaan.

5. Selalu mengantisipasi segala kemungkinan yang akan menghambat pertumbuhan perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

<http://lionsrun.race.id/about-baf/>

<https://lifepal.co.id/media/bussan-auto-finance/>

<https://repository.atmaluhur.ac.id/bitstream/handle/123456789/1116/BAB%20I.pdf?sequence=1>

**LAMPIRAN 1****FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA**

NAMA : EVA OCTA PURYANTI

NIM : 1862065

PROGRAM STUDI : AKUNTANSI

TEMPAT KKM : PT BUSSAN AUTO FINANCE

DEVISI : MULTIPRODUK

MINGGU KE	TANGGAL	JENIS KEGIATAN	TANDA TANGAN
1	22 November 2021	Penginputan data konsumen pengajuan kredit kulkas	
		Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
		Promo social media (facebook dan wa)	
	23 November 2021	Penginputan data konsumen pengajuan kredit handphone	
		Follow up database member	
		Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc	

		agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
		Promo social media (facebook dan wa)	
	24 November 2021	Meeting koordinasi pencapaian target dan evaluasi promo yang berlaku bulan lalu	
	25 November 2021	Penginputan data konsumen pengajuan kredit handphone	
		Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
		Promo social media (facebook dan wa)	
	26 November 2021	Penginputan data konsumen pengajuan kredit mesin cuci	
		Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
	27 November 2021	Promo social media (facebook dan wa)	
		Penginputan data konsumen pengajuan kredit handphone	
		Follow up database member	
II	29 November	Penginputan data konsumen pengajuan kredit Televisi	

	2021		
		Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
	30 November 2021	Promo social media (facebook dan wa)	
		Penginputan data konsumen pengajuan kredit handphone	
	1 Desember 2021	Follow up database member	
		Penginputan data konsumen pengajuan kredit sofa dan furniture lainnya	
	2 Desember 2021	Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
		Promo social media (facebook dan wa)	
		Follow up database member	
	3 Desember 2021	Penginputan data konsumen pengajuan kredit sepeda gunung	
		Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
	4 Desember 2021	Promo social media (facebook dan wa)	
		Penginputan data konsumen pengajuan kredit	

		handphone	
		Follow up database member	
III	6 Desember 2021	Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
		Penginputan data konsumen pengajuan kredit kulkas	
	7 Desember 2021	Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
		Promo social media (facebook dan wa)	
	8 Desember 2021	Penginputan data konsumen pengajuan kredit handphone	
		Follow up database member	
		Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
	9 Desember 2021	Penginputan data konsumen pengajuan kredit springbed	
		Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
	10 Desember 2021	Promo social media (facebook dan wa)	
		Penginputan data konsumen pengajuan kredit	

		handphone	
		Follow up database member	
		Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
	11 Desember 2021	Promo social media (facebook dan wa)	
		Sebar brosur di tempat yang ramai seperti di jalan atau warung kopi	
IV	13 Desember 2021	Penginputan data konsumen pengajuan kredit kulkas	
		Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
	14 Desember 2021	Promo social media (facebook dan wa)	
		Penginputan data konsumen pengajuan kredit handphone	
		Follow up database member	
	15 Desember 2021	Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
		Promo social media (facebook dan wa)	

		Penginputan data konsumen pengajuan kredit handphone	
	16 Desember 2021	Follow up database member	
		Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
		Promo social media (facebook dan wa)	
	17 Desember 2021	Penginputan data konsumen pengajuan kredit handphone	
		Follow up database member	
	18 Desember 2021	Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
		Promo social media (facebook dan wa)	
V	20 Desember 2021	Penginputan data konsumen pengajuan kredit handphone	
		Follow up database member	
	21 Desember	Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	

	2021		
		Promo social media (facebook dan wa)	
	22 Desember 2021	Penginputan data konsumen pengajuan kredit televise	
		Follow up database member	
		Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
	23 Desember 2021	Promo social media (facebook dan wa)	
		Penginputan data konsumen pengajuan kredit handphone	
		Follow up database member	
	24 Desember 2021	Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	
		Promo social media (facebook dan wa)	
	27 Desember 2021	Penginputan data konsumen pengajuan kredit televise	
		Follow up database member	
		Mengumpulkan berkas konsumen yang sudah acc agar menjadi nomer kontrak pembayarn	

	28 Desember 2021	Promo social media (facebook dan wa)	
		Penginputan data konsumen pengajuan kredit handphone	
		Follow up database member	

Jombang ,29 Desember 2021

Pendamping Lapangan

  
(Didin Alvianita)

## LAMPIRAN II

### DOKUMENTASI



*Gambar 1 :*

Proses pengajuan kredit jemput bola yang dilakukan dirumah konsumen



*Gambar 2 :Proses Transaksi Barang*

*Gambar 3 :*

Sosialisasi dan review pencapaian bersama Manajer Area

Multiproduk BAF

