

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI PEMASARAN UNTUK MEMPEROLEH
NASABAH PADA
PT. MEGA FINANCE CABANG JOMBANG**



Oleh :

Rani Wijayanti

NIM.1961027

**PROGRAM STUDY MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)
PGRI DEWANTARA
JOMBANG**

202

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI PEMASARAN UNTUK MEMPEROLEH NASABAH PADA
PT. MEGA FINANCE CABANG JOMBANG



Oleh:

Rani Wijayanti

NIM. 1961027

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

(Nuri Purwanto, S.ST, MM.)

Jombang, 10 September 2022

(Rani Wijayanti)

Menyetujui,
Pendamping Lapangan

MEGA FINANCE

(Imam Ulin Nuha)

Menyetujui,
Ka. Prodi Manajemen



(Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM.)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat serta karunia-Nya, sehingga laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) dengan judul “Strategi pemasaran Untuk Memperoleh Nasabah pada PT. Mega Finance Cabang Jombang” dapat diselesaikan dengan baik. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam proses penulisan laporan ini secara langsung maupun tidak langsung :

1. Ibu Erminati Pancaningrum, ST., MSM selaku Ketua Program Studi Manajemen, STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.
2. Bapak Nuri Purwanto , S.ST., MM. selaku Dosen Pembimbing Lapangan yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan arahan dan bimbingan bagi penulis.
3. PT. Mega Finance Cabang Jombang yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM).
4. Bapak Imam Ulin Nuha selaku pendamping lapangan yang telah membimbing, mengarahkan, dan mengawasi selama Kuliah Kerja Magang (KKM) berlangsung.
5. Kedua orang tua atas segala dukungan baik secara material maupun mental.

Dalam penyusunan laporan ini, kami menyadari masih banyak kekurangan baik dari segi susunan serta cara penulisan laporan ini, karenanya saran dan kritik yang sifatnya membangun demi kesempurnaan laporan ini sangat kami harapkan.

Jombang, 11 September 2022

Tim Penyusun

DAFTAR ISI

| | |
|--|------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PENGESAHAN | ii |
| KATA PENGANTAR | iii |
| DAFTAR ISI | iv |
| DAFTAR GAMBAR | v |
| DAFTAR LAMPIRAN | vi |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang | 1 |
| 1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang | 1 |
| 1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang | 2 |
| 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang | 2 |
| 1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang | 2 |
| BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG | 3 |
| 2.1 Sejarah Pendirian PT.Mega Finance Cabang Jombang | 3 |
| 2.2 Struktur Organisasi PT.Mega Finance Cabang | 4 |
| 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan | 6 |
| BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG | 8 |
| 3.1 Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan Di Tempat Magang | 8 |
| 3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang | 9 |
| 3.3 Usulan Pemecahan Masalah atau Solusi | 9 |
| BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN | 10 |
| 4.1 Kesimpulan | 10 |
| 4.2 Saran | 10 |
| DAFTAR PUSTAKA | 11 |
| LAMPIRAN | 12 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--------------------------------------|---|
| Gambar 2. 1 Struktur Organisasi..... | 4 |
|--------------------------------------|---|

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|---|----|
| Lampiran 1 Formulir Kegiatan Mahasiswa..... | 18 |
| Lampiran 2 Surat Keterangan Telah Melaksanakan KKM | 21 |
| Lampiran 3 Dokumentasi | 22 |

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Di Era globalisasi sekarang membuat perkembangan perdagangan yang begitu pesat. Setiap perusahaan dituntut untuk menyiapkan tenaga profesional dalam masing-masing bidang yang dibutuhkan. Kebutuhan akan kemampuan dan keahlian dibutuhkan pelatihan yang sungguh-sungguh. Salah satu hal yang harus disiapkan untuk menyiapkan kebutuhan tenaga profesional adalah dengan pengembangan potensi mahasiswa karena mahasiswa merupakan generasi penerus bangsa yang akan memimpin dan memajukan bangsa Indonesia menjadi bangsa yang maju dan lebih baik lagi. Oleh sebab itu guna untuk meningkatkan kemampuan dan wawasan kami dalam bidang manajemen pemasaran khususnya dan aplikasi syarat wajib perkuliahan dan untuk menambahkan pengalaman kami dalam dunia kerja yang nyata seperti apa dan bagaimana dengan mengikuti program Kuliah Kerja Magang (KKM) di perusahaan yang berkaitan dengan bidang studi yang dipelajari dibangku selama perkuliahan.

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) adalah kegiatan intrakurikuler, yang berupa kegiatan belajar di lapangan yang dirancang untuk memberikan pengalaman praktis kepada para mahasiswa dalam menggunakan aplikasi teori ke dalam praktek lapangan. Selain itu kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) merupakan media pembelajaran dalam pengembangan softskills mahasiswa dengan pengalaman praktis di lapangan.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

1.1.1 Tujuan Umum

1. Mengenalkan dan menyiapkan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja

1.2.2 Tujuan Khusus

1. Meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang dunia kerja.
2. Meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam memahami pengetahuan ilmu Manajemen dan Akuntansi serta aplikasinya dalam dunia kerja.
3. Meningkatkan softskill mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap dan perilaku).

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

Beberapa manfaat yang diperoleh selama melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang di PT. Mega Finance Cabang Jombang antara lain :

1. Manfaat Bagi Mahasiswa
 - a. Mahasiswa dapat mengaplikasikan dan meningkatkan ilmu yang diperoleh di bangku perkuliahan
 - b. Menambah wawasan mahasiswa mengenai dunia kerja
 - c. Menambah dan meningkatkan keterampilan serta keahlian dibidang praktek
2. Manfaat bagi perguruan tinggi
 - a. Terjalannya kerjasama antara universitas dengan instansi
 - b. Universitas dapat meningkatkan kualitas kelulusannya melalui pengalaman kerja magang
3. Manfaat bagi Instansi
 - a. Membina hubungan baik dengan perguruan tinggi
 - b. Dapat bertukar ilmu dengan mahasiswa yang melaksanakan magang

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang dilaksanakan di PT. Mega Finance Cabang Jombang, yang beralamat di Blok. B No. 8, Cempaka Mas, Jl. Soekarno-Hatta, Babatan, Kepuhkembeng, Kec. Peterongan, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61419, Indonesia.

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang (KKM) ini berlangsung selama 1 bulan yang dimulai pada tanggal 01 Agustus 2022 sampai dengan tanggal 10 September 2022. Pelaksanaan magang dilaksanakan setiap hari Senin s/d Jum'at dan jam kerja dimulai pukul 09.00 s/d 15.00, untuk istirahat setiap pukul 12.00 s/d 13.00.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Pendirian PT.Mega Finance Cabang Jombang

Nama Lembaga : PT.Mega Finance Cabang Jombang

Alamat : Blok. B No. 8, Cempaka Mas, Jl. Soekarno- Hatta, Babatan, Kepuhkembeng, Kecamatan Peterongan, Kabupaten Jombang.

Kode Pos : 61419

Mega Finance merupakan perusahaan yang berada di bawah naungan CT Corpora seperti halnya dengan Bank Mega, Trans TV, Trans7, dan lain lain. CT Corpora merupakan perusahaan *holding* di Indonesia yang memegang perusahaan aktif di beberapa industri. Kelompok perusahaan ini dibagi menjadi tiga bisnis utama, yaitu dalam bidang keuangan & pembiayaan, media, gaya hidup & hiburan serta sumber daya alam.

PT Mega Finance berkantor pusat di Graha Mega Finance, Jln Wijaya No. I No. 19 Kebayoran Baru. Jakarta Selatan. Awal berdiri pada tanggal 15 Maret 1995, dengan nama Para Finance. Awalnya, Mega Finance lebih banyak bergerak di bidang leasing (sewa guna, usaha, factoring (anjak piutang), consumer finance (pembiayaan konsumen) dengan sasaran konsumen korporasi dan jenis kendaraan roda empat (mobill).

Pada bulan Oktober 2000 Para Finance mengalihkan fokusnya ke bidang consumer finance dengan sasarannya konsumen individu dan organisasi serta jenis produk kendaraan roda dua (motor) yang khusus diproduksi Jepang dan Italia, yaitu Honda, Yamaha, Suzuki, Kawasaki dan Vespa.

Pada Juni 2010, Chairul Tanjung (Chairman) mengeluarkan kebijakan untuk mengganti nama Para Finance menjadi Mega Finance. Hal ini dilakukan untuk membedakan divisi bidang usaha Para Group.

Bisnis Mega Finance semakin berkembang dengan hadirnya pembiayaan elektronik (Mega Zip) dan pembiayaan multiguna. Mega Zip hadir di kota-kota besar, khususnya di Transmart Carrefour, Hypermart, Electronic Solution dan *Modern Channel* lainnya, sehingga semakin dekat dengan konsumen di seluruh

Indonesia. Sedangkan pembiayaan multiguna hadir untuk membantu konsumen yang membutuhkan biaya untuk pengobatan, pendidikan, dan lain-lain dengan proses yang cepat.

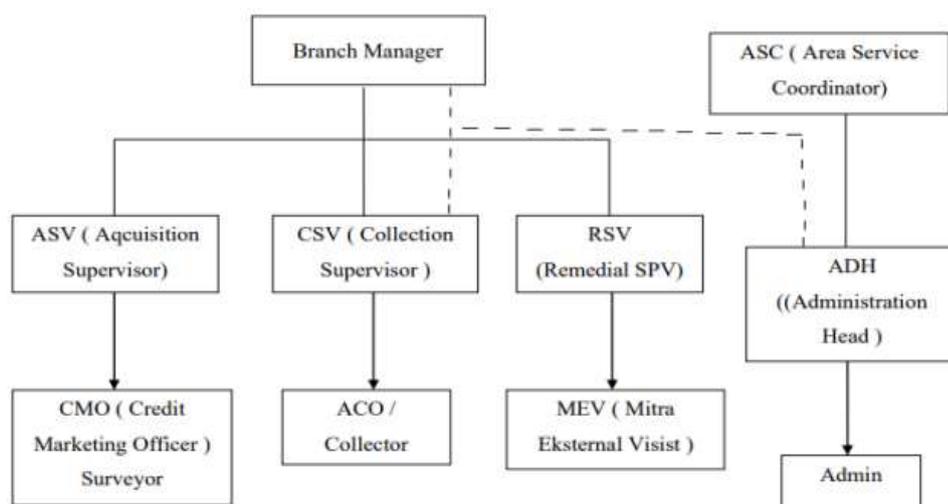
2.1.1 Visi PT. Mega Finance Cabang Jombang

Menjadi perusahaan pembiayaan pilihan dan dipercaya konsumen dalam memberikan solusi pembiayaan dengan pelayanan terbaik dan dapat diandalkan sehingga memberikan hasil yang memuaskan bagi stakeholder.

2.1.2 Misi PT. Mega Finance Cabang Jombang :

1. Menyediakan layanan pembiayaan yang beragam dan lengkap untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.
2. Membangun jaringan bisnis yang andal didukung dengan teknologi terkini agar pelayanan kepada pelanggan, dealer dan pihak terkait lainnya dapat diberikan dengan cepat dan tepat.
3. Membangun hubungan yang saling menguntungkan dengan pelanggan dan dealer.
4. Memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan.
5. Memberikan nilai tambah yang terbaik kepada para stakeholders yang meliputi pemegang saham, karyawan, pelanggan dan masyarakat sekitar.

2.2 Struktur Organisasi PT.Mega Finance Cabang



Gambar 2. 1 Struktur Organisasi

Tugas Wewenang dan Tanggung Jawab :

1. Branch Manager
Mengawasi bawahannya masing-masing dan mengambil keputusan, bertanggung jawab memimpin dan mengkoordinasikan setiap divisi dan memberikan bimbingan serta petunjuk bagi pelaksana tugas bawahannya
2. ASC (Area Service Coordinator)
Mengontrol bagian administrasi lingkup jatim dengan memberikan pengawasan dan arahan kepada ADH (Administration Head)
3. ASV (Acquisition Supervisor)
Bertanggungjawab memeriksa hasil survey para surveyor, bertanggungjawab terhadap yang di tandatangi di aplikasi apabila terjadi tunggakan dari konsumen tersebut.
4. CSV (Collection Supervisor)
Bertanggungjawab memberikan solusi terhadap collektor apabila terjadi permasalahan dilapangan. Kontrol terhadap collector dan pembayaran konsumen.
5. RSV (Remidial SPV)
Mengevaluasi kinerja para mitra eksternal visit (MEV), bertanggung jawab terhadap mitra eksternal perusahaan khusus untuk penarikan motor karena tunggakan pembayaran angsuran maupun penyelesaian konsumen yang sudah mengunggak lama.
6. ADH (Administration Head)
Kontrol semua operational atau support cabang meliputi kontrol terhadap finance, General affair, teller, admin kredit, aset cabang dan merangkap HRD.
7. CMO (Credit Marketing Officer)
Bertanggungjawab mensurvei calon konsumen apakah data yang diberikan sudah benar,dan bertanggung jawab untuk memberi keputusan apakah konsumen layak di biayai atau tidak.
8. Collector

Bertanggungjawab terhadap pembayaran konsumen di PT Mega Finance Cabang Jombang, yang telah di survey sampai angsuran ke 6 bertanggung jawab terhadap tunggakan konsumen dan bersedia menjemput angsuran ke konsumen tersebut.

9. Teller

Melayani pembayaran maupun pelunasan yang ada di kantor, mengatur keuangan perusahaan, mencatat segala keperluan perusahaan.

10. Customer Service

Memberikan informasi dan melayani pertanyaan-pertanyaan yang di ajukan *customer* selengkap mungkin.

11. Admin Kredit

Menginput data hasil para survey para surveyor, mencatat hasil jualan setiap dealer, bertanggung jawab terhadap pencairan dealer dan PO (Purchase Order) dealer.

12. General Affair & HAM

Mendukung kegiatan operasional perusahaan melalui pengadaan barang dan jasa yang dibutuhkan.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Pembiayaan Mega Multiguna adalah suatu produk yang diberikan oleh Mega Finance kepada Konsumen untuk membiayai kebutuhan konsumen dalam rangka memperoleh manfaat atas suatu jasa dan atau barang dengan agunan berupa BPKB Kendaraan Bermotor dalam jangka waktu yang diperjanjikan.

Pembiayaan Konsumen adalah fasilitas pembiayaan yang disediakan Mega Finance untuk Konsumen dalam melakukan Pembelian Barang atau Jasa berdasarkan kebutuhan konsumen dengan system pembayaran angsuran atau berkala oleh konsumen sesuai dengan ketentuan Otoritas Jasa Keuangan.

Jenis Pembiayaan Mega Multiguna :

1. Konsumen Aktif

- a. Riwayat Pembayaran Angsuran Lancar, dengan toleransi keterlambatan pembayaran 31 hari hari selama masa kredit.
- b. Maksimal akumulasi denda Rp 750.000.

- c. Sisa Angsuran untuk tenor :
 - Tenor 3 tahun, sisa 5 bulan angsuran
 - Tenor 2 - 2.5 tahun sisa 4 bulan angsuran
 - Tenor 1 - 1.5 tahun sisa 3 bulan angsuran.
- 2. Konsumen RO
 - a. Repeat Order adalah Pengajuan pembiayaan konsumen yang pernah memperoleh fasilitas pembiayaan sebelumnya baik pembiayaan Motor Baru, Elektronik dan Furniture (M-Zip), maupun Dana Tunai (MM)
 - b. Konsumen RO adalah pemohon atau orang dalam hal ini baik suami ataupun istri yang tercatat dalam 1 (satu) kartu Keluarga (KK) yang Pernah memperoleh fasilitas Pembiayaan Sebelum nya baik pembiayaan Motor Baru, Elektronik, dan Furniture.
- 3. Konsumen Umum
 - Konsumen baru dan Belum Pernah Memperoleh fasilitas Pembiayaan dari Mega Finance.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Magang

3.1.1 Waktu dan Pelaksanaan Magang

| | |
|--------------------|---|
| Pelaksanaan Magang | : 01 Agustus 2022 - 10 September 2022 |
| Hari Magang | : Senin - Jumat |
| Libur Magang | : Sabtu - Minggu dan setiap tanggal merah |
| Waktu Magang | : Senin – Jumat : 09.00 – 15.00 WIB |

3.1.2 Tempat Pelaksanaan Magang

| | |
|--------------------|---|
| Nama Tempat Magang | : PT Mega Finance Cabang Jombang |
| Alamat | : Blok. B No. 8, Cempaka Mas, Jl. Soekarno- Hatta, Babatan, Kepuhkembeng, Kecamatan Peterongan, Kabupaten Jombang. |
| Telepon | : 0321868488 |

3.1.3 Bidang Kerja

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang di PT. Mega Finance Cabang Jombang ini di tempatkan dibagian Proses Post NPP Check In yang merupakan salah satu proses pengimputan data perjanjian kredit nasabah dengan PT Mega Finance cabang Jombang. Berikut beberapa kegiatan yang dilaksanakan selama Kuliah Kerja Magang :



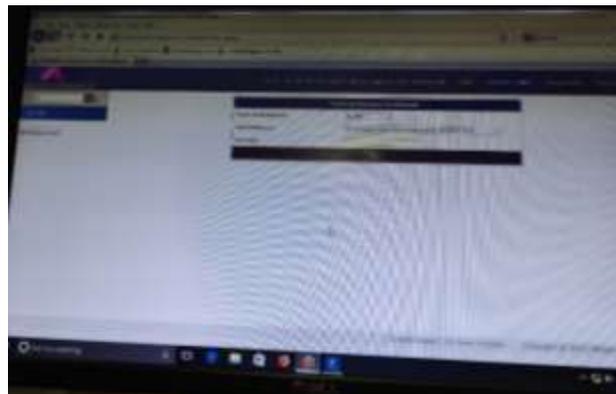
- 1) Mencari Nomor Kontrak Nasabah

Untuk melakukan pencetakan data perjanjian kredit nasabah, hal yang pertama dilakukan yaitu mencari data perjanjian kredit nasabah melalui system. Adapun langkah-langkah dalam mencari data perjanjian kredit nasabah yaitu :

- a) Masuk pada aplikasi pasnet.megafinance.co.id dengan username dan password yang dimiliki admin.



- b) Selanjutnya masuk pada menu “i0 Perjanjian kredit”
- c) Masukkan Nomor kontrak nasabah pada bagian “kata kunci”
- d) Pilih jenis pembiayaan sesuai dengan nomor kertas aplikasi nasabah.

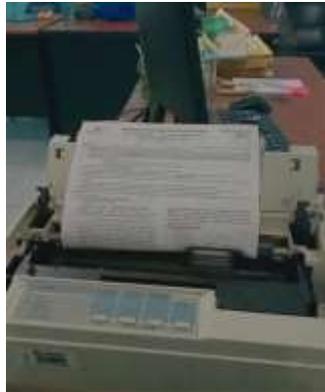


- e) Klik cari , hingga muncul data perjanjian kredit nasabah.

2) Mencetak data perjanjian kredit nasabah

Setelah data perjanjian kredit nasabah keluar, selanjutnya dilakukan pencetakan data perjanjian kredit nasabah dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- a) Masukkan kertas aplikasi yang sudah di isi dengan tanda tangan nasabah ke printer.
- b) Selanjutnya cetak data perjanjian kredit.



3) Scan Data Perjanjian Kredit Nasabah

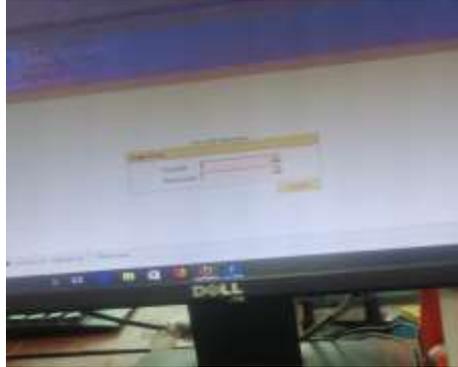
Setelah semua data perjanjian kredit nasabah sudah tercetak semua, hal selanjutnya yang perlu dilakukan adalah melakukan scan data yang sudah di cetak. Adapun bagian yang perlu di Scan adalah bagian kertas aplikasi yaitu depan dan belakang atau bolak-balik. Data yang sudah Scan otomatis akan masuk pada computer yang dimiliki admin.



4) Upload Data Perjanjian Kredit Nasabah

Setelah data perjanjian kredit nasabah di cetak dan di scan, hal selanjutnya yang perlu dilakukan adalah proses upload data perjanjian kredit nasabah di system. Adapun langkah – langkah dalam proses upload data tersebut yaitu :

- a) Login pada dashboard Mega Finance dengan menggunakan userID dan password yang dimiliki admin.



- b) Masukkan data perjanjian kredit yang sudah di scan pada menu “browse”
- c) Masukkan kata kunci dengan menggunakan kode 6 digit nomor belakang nomor Kartu Keluarga (KK) nasabah.
- d) Klik upload , tunggu hingga ada notif upload sukses dan klik “oke”.

Data yang sudah di upload akan secara otomatis terikirim kepada nasabah melalui sms di nomor nasabah dan data perjanjian kredit tersebut bisa di lihat oleh nasabah melalui link.

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Berdasarkan pengamatan yang sudah dilakukan di PT. Mega Finance Cabang Jombang menggunakan beberapa strategi pemasaran dengan digital marketing melalui aplikasi Blicicil, AlloBank dan media social seperti facebook. Akan tetapi PT.Mega Finance Cabang Jombang lebih mengutamakan menggunakan aplikasi AlloBank yang bisa di akses oleh nasabah dengan mudah. AlloBank merupakan layanan bank digital yang bisa membuat semua nasabah dapat melakukan aktivitas finansial dan non finansial dalam satu aplikasi. Kehadiran Allo Bank berangkat dari visi dan misi untuk menjadi bank digital terbaik melalui aplikasi dengan layanan serba ada yang memanfaatkan ekosistem bisnis CT Corp untuk memberikan nilai tambah yang sebesar-besarnya kepada masyarakat.

"Allo Bank menyediakan produk dan layanan perbankan digital inovatif yang terintegrasi dengan ekosistem bisnis CT Corp yang dapat memberikan pengalaman tanpa batas bagi nasabah serta dapat memberikan nilai tambah yang tinggi kepada seluruh pemangku kepentingan terkait."

Allo Bank menawarkan berbagai fitur bagi nasabahnya yang tidak dimiliki bank digital lain, mulai dari gratis biaya admin hingga tanpa saldo minimum. Berikut deretan fitur dan keuntungan di Allo Bank:

- 1) Proses registrasi mudah dan cepat Registrasi Allo Bank dilakukan langsung lewat aplikasi smartphone. Nasabah tak perlu repot-repot datang ke kantor bank.
- 2) Login menggunakan biometrik Proses login ke Allo Bank bisa menggunakan biometrik. Selain lebih cepat, teknologi ini juga aman.
- 3) Gratis biaya admin dan tanpa saldo minimum Nasabah Allo Bank tak perlu memikirkan biaya admin yang biasanya memotong saldo setiap bulan. Selain itu, tak ada saldo minimum yang harus diendapkan.
- 4) Top-up dari berbagai channel Nasabah Allo Bank dapat melakukan top up melalui berbagai channel, mulai dari ATM, mobile banking, maupun ekosistem CT Corp. Biaya top up Allo Bank gratis.
- 5) Gratis biaya transfer ke bank lain via BI Fast Allo Bank juga menawarkan kemudahan transfer antar bank. Biaya transfer dari Allo Bank ke bank lain gratis melalui BI Fast.
- 6) Tarik tunai tanpa kartu di ATM dan merchant CT Corp Nasabah Allo Bank dapat menarik dana tunai tanpa perlu menggunakan kartu di ATM dan ribuan merchant CT Corp. Biaya tarik tunai gratis.
- 7) Bayar tagihan lengkap Dengan Allo Bank, nasabah dimudahkan dengan fitur pembayaran tagihan kebutuhan sehari-hari.
- 8) Bunga tabungan dan deposito menarik Sebagai bank digital, biaya operasional Allo Bank lebih rendah dibandingkan bank konvensional. Fitur tabungan Allo Bank bisa menawarkan bunga menarik hingga 4 persen per tahun. Bunga depositonya pun mencapai 6 persen per tahun.

- 9) Bayar online pada platform aplikasi e-Commerce Allo Bank bisa digunakan untuk membayar di sejumlah e-Commerce ternama seperti Bukalapak, Grab, dan Traveloka.
- 10) Belanja sekarang, bayar nanti pakai PayLater Allo Bank menyediakan fitur PayLater, di mana jika pengguna menggunakannya bisa mendapatkan tambahan cashback jika berbelanja di ritel hingga brand terjaring di CT Corp.

Selain itu, berbagai keuntungan lain yang bisa diperoleh dari nasabah yakni:

- a) Jalur khusus untuk pembayaran cepat di kasir ekosistem CT Corp
- b) Tambahan cashbank belanja menggunakan paylater
- c) Kupon potongan belanja dan harga khusus
- d) Bonus Poin buat belanja
- e) Allo Explore yang bisa digunakan untuk masuk ke aplikasi seluruh unit bisnis di CT Corp dan partner di luar CT Corp
- f) Single membership untuk akses ke aplikasi seluruh unit bisnis CT Corp dan partner di luar CT Corp

Selanjutnya untuk Kendala yang dihadapi, Berdasarkan pengamatan yang sudah dilakukan, pada PT. Mega Finance cabang jombang, penulis mengamati adanya kendala yang dihadapi yaitu. berupa :

1. Kurangnya persyaratan nasabah yang meminjam dana yang akan mendapatkandana pinjaman, dalam kendala ini beberapa pelaku nasabah tidak melengkapi persyaratan yang di butuhkan untuk mendapatkan pinjaman, seperti tidak adanya foto pelaku usaha bersama usahanya, padahal persyaratan tersebut sangat penting karena agar tidak ada kecurangan dalam mendapatkan pinjaman.
2. Masalah yang sangat signifikan terlihat adalah persaingan dari lembaga keuangan bank maupun non bank yang dapat menghambat meningkatnya nasabah PT. Mega Finance Cabang Jombang dan

kurangnya pemahaman masyarakat atau nasabah mengenai produk yang dimiliki oleh PT. Mega Finance Cabang Jombang

3.3 Usulan Pemecahan Masalah atau Solusi

1. Solusi untuk pemecahan masalah atau kendala yang ditemukan berdasarkan hasil pengamatan di tempat magang yaitu berupa kurangnya persyaratan nasabah yang meminjam dana yang akan mendapatkan dana pinjaman, dalam kendala ini beberapa pelaku nasabah tidak melengkapi persyaratan yang di butuhkan untuk mendapatkan pinjaman dan salah satu cara yang digunakan oleh penulis untuk dapat menyelesaikan kendala tersebut yaitu penulis berusaha menghubungi nasabah yang ingin mengajukan pinjaman dan menjelaskan kurangnya kelengkapan persyaratan dokumen yang diajukan dengan ketentuan yang ditetapkan oleh PT Mega Finance cabang jombang sehingga nasabah bisa segera melengkapinya.
2. Untuk mengatasi kendala penulis mempunyai beberapa solusi yaitu dengan menerapkan strategi pemasaran yang sering digunakan yaitu bauran pemasaran yang terdiri dari 4P (product, price, promotion, place). Berikut akan dijelaskan bagaimana penerapan bauran pemasaran pada produk dan jasa perbankan untuk mengatasi persaingan antar bank, penerapannya yaitu:
 - a) Product

Dalam point product, yang terpenting harus diperhatikan dalam desain produk dan jasa bank adalah sistem prosedur dan pelayanannya, serta desain produk dan jasa bank yang juga harus memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan ukuran bentuk dan kualitas produk dan jasa bank.

b) Price

Pengertian harga dalam produk dan jasa bank adalah berupa kotraprestasi dalam bentuk suku bunga, baik untuk produk simpanan maupun pinjaman, serta fee untuk jasa-jasa perbankan.

c) Promotion

Kegiatan promosi pada produk dan jasa bank pada umumnya dilakukan melalui iklan di media masa , atau di televisi. Konsep kegiatan promosi secara menyeluruh meliputi advertising, sales promotion, publicrelations, sales training, marketing search, dan development atau pengembangan.

d) Place

Atau disebut juga dengan saluran distribusi. Saluran distribusi produk dan jasa bank berupa kantor kas yang secara langsung menyediakan produk dan jasa yang ditawarkan. Dengan semakin majunya teknologi, saluran distribusi dapat dilakukan melalui saluran telekomunikasi seperti telepon dan jaringan internet.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah di kemukakan sebelumnya, dapat diambil kesimpulan bahwa PT Mega Finance Cabang Jombang telah melaksanakan pemberian kredit maupun pengajuan kredit dengan baik dan memenuhi prosedur yang ada. Untuk pelaksanaan proses pemberian kredit dilakukan secara terpisah pada setiap bagian sehingga pemberian kredit maupun pengajuan kredit yang dilakukan sudah maksimal dan mengenai proses pembiayaan pada PT Mega Finance Cabang Jombnag sudah berjalan dengan baik.

4.2 Saran

Setelah penulis melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM) di PT. Mega Finance, kami penulis memiliki beberapa saran untuk PT. Mega Finance yaitu sebaiknya pada saat ada mahasiswa yang melakukan kegiatan kuliah Kerja Magang (KKM) sebaiknya pihak PT. Mega Finance memisahkan mahasiswa sesuai dengan bidangnya masing-masing. Supaya materi yang diberikan dapat tertangkap dengan baik dan jelas.

DAFTAR PUSTAKA

- Megafinance.co.id. (2017). Sejarah Perusahaan. Diakses pada 09 September 2022,
dari <https://www.megafinance.co.id/tentang-kami/sejarah-perusahaan>
- STIE PGRI Dewantara (2022) Pedoman Kuliah Kerja Magang Mahasiswa
Jombang.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Formulir Kegiatan Mahasiswa

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Rani Wijayanti
 Nim : 1961027
 Program Studi : Manajemen Pemasaran
 Tempat KKM : PT. Mega Finance Cabang Jombang
 Bagian/Bidang : Finance

| Minggu Ke | Tanggal | Jenis Kegiatan | Tanda Tangan |
|---------------------------------------|--------------------------------------|---|--------------|
| I | 01 Agustus 2022 | Pembukaan serta pengenalan identitas dari mahasiswa kepada staff yang ada di PT. Mega Finance | <i>Hani</i> |
| | | Membuat salinan data customer | |
| | 02 Agustus 2022 | Menyusun aplikasi formulir calon customer | <i>Hani</i> |
| | | Menginput data BPKB customer | |
| | 03 Agustus 2022 | Membuat salinan dokumen pelunasan customer | <i>Hani</i> |
| | | Menginput data pelunasan customer | |
| | 04 Agustus 2022 | Membuat salinan dokumen BPKB customer | <i>Hani</i> |
| Menginput data BPKB customer | | | |
| 05 Agustus 2022 | Mencatat nomor kontrak BPKB customer | <i>Hani</i> | |
| | Menginput data BPKB customer | | |
| 06 Agustus 2022 | Libur Hari Sabtu | | |
| 07 Agustus 2022 | Libur Hari Minggu | | |
| II | 08 Agustus 2022 | Merekap data pelunasan customer | <i>Hani</i> |
| | | Membuat salinan dokumen BPKB customer | |
| | 09 Agustus 2022 | Menginput data BPKB customer | <i>Hani</i> |
| | | Mencatat nomor kontrak BPKB customer | |
| | 10 Agustus 2022 | Membuat salinan dokumen pelunasan customer | <i>Hani</i> |
| | | Merekap data pelunasan customer | |
| | 11 Agustus 2022 | Mencatat nomor kontrak BPKB customer | <i>Hani</i> |
| Membuat salinan dokumen BPKB customer | | | |
| 12 Agustus 2022 | Melakukan print data customer | <i>Hani</i> | |
| | Mengurutkan data customer | | |
| 13 Agustus 2022 | Libur Hari Sabtu | | |
| 14 Agustus 2022 | Libur Hari Minggu | | |
| | 15 Agustus 2022 | Membuat salinan dokumen pelunasan customer | <i>Hani</i> |
| | | Menginput data pelunasan customer | |

| | | | |
|-----------------|-------------------|---|--|
| III | 16 Agustus 2022 | Merekap data pelunasan <i>customer</i> Menginput data BPKB <i>customer</i> | Jusuf |
| | 17 Agustus 2022 | Libur Hari Kemerdekaan | |
| | 18 Agustus 2022 | Membuat salinan dokumen BPKB <i>customer</i> Minginput data BPKB <i>customer</i> | Jusuf |
| | 19 Agustus 2022 | Melakukan print data <i>customer</i> Mengurutkan data <i>customer</i> | |
| | 20 Agustus 2022 | Libur Hari Sabtu | |
| | 21 Agustus 2022 | Libur Hari Minggu | |
| | IV | 22 Agustus 2022 | Menyusun aplikasi formulir calon <i>customer</i> Menyortir BPKB sesuai nomor urut |
| 23 Agustus 2022 | | Membuat salinan dokumen pelunasan <i>customer</i> | |
| 24 Agustus 2022 | | Melakukan print data <i>customer</i> Mengurutkan data <i>customer</i> | Jusuf |
| 25 Agustus 2022 | | Membuat salinan dokumen BPKB <i>customer</i> Minginput data BPKB <i>customer</i> | |
| 26 Agustus 2022 | | Membuat salinan dokumen pelunasan <i>customer</i> Merekap data pelunasan <i>customer</i> | Jusuf |
| 27 Agustus 2022 | | Libur Hari Sabtu | |
| 28 Agustus 2022 | | Libur Hari Minggu | |
| V | | 29 Agustus 2022 | Melakukan print data <i>customer</i> Input data ke sistem secara bergantian |
| | 30 Agustus 2022 | Membuat salinan dokumen pelunasan <i>customer</i> Input data pelunasan <i>customer</i> | |
| | 31 Agustus 2022 | Membuat salinan dokumen BPKB <i>customer</i> Minginput data BPKB <i>customer</i> | Jusuf |
| | 01 September 2022 | Input data BPKB <i>customer</i> Melakukan print data <i>customer</i> | |
| | 02 September 2022 | Mencatat nomor kontrak BPKB <i>customer</i> Membuat salinan dokumen BPKB secara bergantian | Jusuf |
| | 03 September 2022 | Libur Hari Sabtu | |
| | 04 September 2022 | Libur Hari Minggu | |
| VI | 05 September 2022 | Membuat salinan dokumen BPKB Minginput data BPKB <i>customer</i> | Jusuf |
| | 06 September 2022 | Input data BPKB <i>customer</i> Melakukan print data <i>customer</i> | |
| | 07 September 2022 | Minginput data pelunasan <i>customer</i> Menyusun aplikasi formulir calon <i>customer</i> | Jusuf |
| | 08 September 2022 | Mengerjakan laporan | |

| | | |
|-------------------|---------------------|---|
| 09 September 2022 | Mengerjakan laporan |  |
| 10 September 2022 | Penutupan | |

Jombang, 10 September 2022

Pendamping Lapangan


MEGA FINANCE

(Imam Ulin Nuha)

Lampiran 2 Surat Keterangan Telah Melaksanakan KKM


MEGA FINANCE

Jombang, 29 Agustus 2022

No : 016/MF-JBG/VIII/2022
Hal : Surat Keterangan Kuliah Kerja Magang
Lampiran : -

Kepada Yth.
Bpk/Ibu Ketua Prodi Manajemen Pemasaran (STIE) PGRI DEWANTARA JOMBANG
di tempat

Dengan hormat,
Bersamaan dengan surat ini kami menerangkan bahwa nama-nama Mahasiswa di bawah ini :

| No | Nama | NIM | Prodi |
|----|----------------|---------|---------------------|
| 1 | Rani Wijayanti | 1961027 | Manajemen Pemasaran |

Telah menyelesaikan Kuliah Kerja Magang pada tanggal 01 Agustus 2022 – 10 September 2022 dengan baik. Demikian surat ini kami sampaikan dan atas kerjasamanya kami mengucapkan terimakasih.

Hormat Kami


MEGA FINANCE
Muhammad Akhir Natali Harahap
Branch Manager

Scanned by TapScanner

Lampiran 3 Dokumentasi

- a. Membuat salinan dokumen pelunasan *customer*



- b. Scan Berkas Pelunasan



c. Mencatat nomor kontrak BPKB



d. Penutupan



STIEDEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)
PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471
Email : info@stiedewantara.ac.id website: www.stiedewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

Nama : Rani Wijayanti
NIM : 1961027
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Magang : PT. Mega Finance Cabang Jombang
Bagian/Bidang : Administrasi

| No. | Aspek yang Dinilai | Nilai (0 - 100) |
|-----------------|---|-----------------|
| 1. | Keaktifan konsultasi | 95 |
| 2. | Motivasi | 96 |
| 3. | Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM | 97 |
| 4. | Tata Bahasa dan kerapihan laporan | 94 |
| 5. | Kejelasan menyampaikan laporan | 95 |
| 6. | Sistematika laporan | 96 |
| 7. | Kemampuan mengidentifikasi masalah | 93 |
| 8. | Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah | 94 |
| Jumlah | | 760 |
| Nilai Rata-Rata | | 95 |

Jombang, 10 September 2022
Dosen Pembimbing Lapangan,


(Nuri Purwanto, S.ST., MM.)

PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)
PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471
Email : info@stiedewantara.ac.id website: www.stiedewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

Nama : Rani Wijayanti
NIM : 1961027
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Magang : PT. Mega Finance Cabang Jombang
Alamat Tempat Magang : Blok B No. 8, Cempaka Mas, Jl Soekarno Hatta, Babatan,
KepuhKembeng, Kecamatan Peterongan, Kabupaten Jombang.
Bagian/Bidang : Administrasi

| No. | Aspek Yang Dinilai | Nilai (0 - 100) |
|-----------------|--|-----------------|
| 1. | Disiplin kerja | 95 |
| 2. | Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja | 95 |
| 3. | Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja | 95 |
| 4. | Kreativitas dan ketrampilan | 95 |
| 5. | Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan | 95 |
| 6. | Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja | 95 |
| 7. | Kemampuan berkomunikasi | 95 |
| 8. | Produktivitas Kerja* | 95 |
| Jumlah | | 760 |
| Nilai Rata-Rata | | 95 |

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Jombang, 10 September 2022

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai

MEGA FINANCE

(Imam Ulin Nuha)

Scanned by TapScanner