

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PT. FIF GROUP H PLANDI**



Oleh:

Muhamad Faisal Syaifudin

2161164

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

2024

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)



Oleh:

Muhamad Faisal Syaifudin

2161164

02, September 2024

Menyetujui,

Pendamping Lapangan

Dosen Pembimbing Lapangan

(Erlisa Cahya Ningrum, S.E.)

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

Mengetahui,

Ketua Prodi Manajemen

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

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunianya penulis dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) yang berjudul "Penelitian Kinerja Bagian Marketing pada PT. FIFGROUP H Plandi" Laporan Kuliah Kerja Magang ini dibuat untuk memenuhi salah satu persyaratan akademik dalam menyelesaikan studi pada program studi manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.

Penyelesaian Laporan Kuliah Kerja Magang ini tak lepas dari bantuan dan dorongan, serta bimbingan yang sangat berguna bagi penulis, Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada segenap pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyusun laporan Kuliah Kerja Magang (KKM). Dengan rasa hormat penulis ucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Abd. Rohim, SE., M.Si., CRA selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
2. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM selaku Kepala Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM selaku Dosen Pembimbing Lapangan selama KKM.
4. Ibu Erlisa Cahya Ningrum, S.E. Pembimbing Lapangan yang telah memberikan arahan untuk menyelesaikan program KKM.

Penyusunan Laporan Kuliah Kerja Magang ini tentu masih belum sepenuhnya sempurna. Maka dari itu, kritik dan saran yang membangun sangat diperlukan oleh penulis supaya dapat lebih baik lagi kedepannya. Semoga Laporan Kuliah Kerja Magang "Penelitian Kinerja Bagian Marketing pada PT. FIFGROUP H Plandi" dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi pembaca.

Jombang, 2 September 2024

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang.....	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	2
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	2
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	3
1.5 Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang.....	3
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG.....	4
2.1 Sejarah Perusahaan.....	4
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	7
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan.....	7
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG.....	10
3.1 Pelaksanaan Kerja yang Dilakukan di Tempat Magang.....	10
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang.....	11
3.3 usulan Pemecahan Masalah.....	12
BAB IV PENUTUP.....	14
4.1 Kesimpulan.....	14
4.2 Saran.....	14
DAFTAR PUSTAKA.....	15
LAMPIRAN.....	16

DAFTAR TABEL

Tabel 2.5 Data Karyawan FIF.....	8
----------------------------------	---

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.4 Denah Lokasi FIF H Plandi.....	3
Gambar 2.4 Struktur FIF H Plandi.....	7

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa.....	16
Lampiran 2 Surat Keterangan Telah melaksanakan KKM.....	25
Lampiran 3 Form Penilaian Dosen Pendamping Lapangan.....	26
Lampiran 4 Form Penilaian Pendamping Lapangan.....	27
Lampiran 5 Dokumentasi Kegiatan.....	28

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Magang

Kuliah Kerja Magang (KKM) adalah suatu bentuk pendidikan dengan cara memberikan pengalaman belajar bagi mahasiswa untuk berpartisipasi dengan tugas langsung di PT FIF GROUP H PLANDI. Kuliah Kerja Magang (KKM) memberi kesempatan kepada mahasiswa untuk mengabdikan ilmu- ilmu yang telah diperoleh di kampus. Kuliah Kerja Magang (KKM) merupakan wujud relevansi antara teori yang didapat selama di perkuliahan dengan praktik yang ditemui baik dalam dunia usaha swasta maupun pemerintahan. Kuliah Kerja Magang dipandang perlu karena melihat pertumbuhan dan perkembangan ekonomi yang cepat berubah.

Dalam kurikulum yang dipergunakan 2024, kegiatan akademik terdiri dari kuliah teori, kuliah praktik atau magang. Kuliah teori dilaksanakan di kelas dengan mengkaji teori dan penerapan pada kasus- kasus di masyarakat, kuliah praktik atau magang dilakukan pada ruang laboratorium, sedangkan Kuliah praktik merupakan bentuk pembelajaran sebagai usaha agar mahasiswa dapat mengenal kondisi suatu lapangan pekerjaan yang memerlukan suatu upaya nyata yaitu magang. Dalam rangka membentuk tenaga profesional yang handal dalam bidang manajemen bisnis. Sehingga diharapkan nantinya akan tercipta sumber daya manusia yang siap menghadapi tantangan pada bidangnya.

Kuliah Kerja Magang (KKM) ini sangat penting karena mahasiswa dapat mengetahui sejauh mana perkembangan komunikasi dan cara kerja yang ada pada sebuah perusahaan atau instansi, apakah ada perbedaan antara teori dan praktiknya. Dengan adanya Kuliah Kerja Magang (KKM) dapat membentuk pola pikir yang terarah dan membangun. Selain itu bisa menjadi bekal untuk mempersiapkan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja yang penuh persaingan, serta mengetahui bagaimana kerjasama dan komunikasi yang dilakukan oleh karyawan dalam suatu perusahaan atau instansi terkait. Dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini mahasiswa diberi kebebasan oleh kampus untuk memilih sendiri perusahaannya. Untuk itu berdasarkan latar

belakang di atas kami berniat melaksanakan Kuliah Kerja Magang di PT FIF GROUP H – PLANDI JOMBANG.

1.2 Tujuan Magang

Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Mahasiswa program studi manajemen Stie PGRI Dewantara Jombang agar memiliki kemampuan dalam mengembangkan sumber daya manusia pada PT FIF H PLANDI.
2. Mahasiswa mampu melaksanakan berbagai kegiatan magang kerja serta meneliti kinerja bagian marketing pada FIF H PLANDI
3. Meningkatkan softskill mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, dan memperbaiki sikap serta perilaku).

1.3 Manfaat Magang

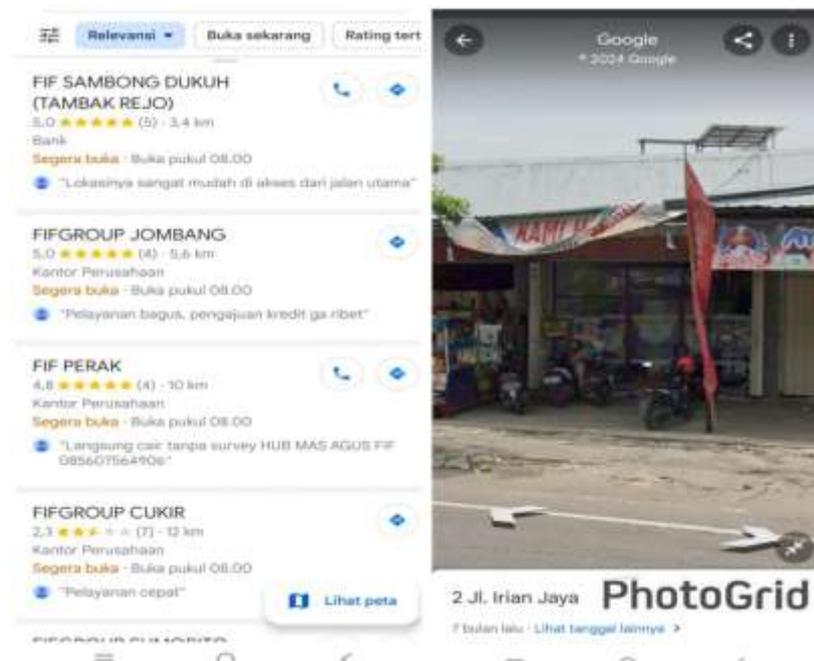
Manfaat dilaksanakan Kuliah Kerja Magang (KMM) adalah sebagai berikut :

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Menambah wawasan, pengalaman, kemampuan dan ketrampilan mahasiswa sebagai persiapan untuk memasuki dunia kerja.
 - b. Sebagai sarana untuk memperoleh pengalaman kerja.
 - c. Dapat mempersiapkan diri untuk memasuki dunia kerja dan menciptakan pola pikir yang lebih luas guna menghadapi permasalahan dalam bekerja.
2. Bagi STIE PGRI Dewantara
 - a. Dapat menjalin hubungan kerja sama antara STE PGRI Dewantara dengan PT FIF GROUP Jombang.
 - b. Program magang yang dilakukan oleh mahasiswa dapat menjadi sarana untuk memberikan pemahaman teori mengenai dunia kerja pada mahasiswa.
3. Bagi PT FIF GROUP JOMBANG

- a. Menjalin hubungan terjadinya kerjasama antara STE PGRI Dewantara Jombang dengan PT FF GROUP Jombang sehingga terwujudnya hubungan yang baik,
- b. Sebagai sarana mengenali potensi mahasiswa, khususnya mahasiswa jurusan Manajemen dalam menerapkan pengetahuannya akademik

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Nama Perusahaan : PT. FIF GROUP H- PLANDI
Alamat Perusahaan : Jl. Hasyim Ashari No. 02 Rt 02 Rw 02 .
No : 085733866804



Gambar 1.4 Denah Lokasi FIF H Plandi

1.5 Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang bertempat di PT FIF GROUP H-Plandi Jombang yang dilaksanakan selama 2 (dua) bulan yang dimulai dari tanggal 1 Juli 2024 sampai dengan 31 Agustus 2024 pada hari kerja efektif senin – jumat dengan jam kerja mulai pukul 08.00 WIB s/d 17.00 WIB dan hari sabtu mulai pukul 08.00 WIB s/d pukul 15.00 WIB.

BAB II
TINJAUAN UMUM TEMPAT KUIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

2.1.1 Profil PT FIF Group

FIFGROUP



member of **ASTRA**

PT Federal Internasional Finance didirikan dengan nama Mitrapusaka Artha Finance pada tanggal 1 Mei 1989 kemudian berganti nama menjadi FIF pada tahun 1991. FIF mengawali usaha dibidang pembiayaan konsumen, sewa guna usaha, anjak piutang, kemudian pada tahun 1996 FIF memutuskan untuk berfokus pada pembiayaan sepeda motor Honda. Tepat di ulang tahun yang ke-24 pada tahun 2013 FIF mengeluarkan new identity yaitu FIFGROUP dengan logo sidik jari berwarna biru. FIFGROUP mempunyai 2 lini usaha, yaitu FIFASTRA yang bergerak pada pembiayaan sepeda motor Honda baik baru maupun bekas berkualitas dan SPEKTRA yang bergerak pada pembiayaan

multiguna. FIFGROUP merupakan salah satu perusahaan pembiayaan terbesar di Indonesia terbukti dengan mempunyai 169 kantor cabang, 390 point of service, lebih dari 15ribu orang karyawan yang tersebar di seluruh Indonesia dan juga mencetak banyak prestasi dan penghargaan dari sejumlah institusi terpercaya. Sumber : Annual Report FIFGROUP tahun 2013. (www.fifgroup.co.id)

FIFGROUP bergerak di bisnis layanan pembiayaan dengan nama merek berikut:

- a. FIFASTRA (Motorcycle Financing) Jasa layanan pembiayaan sepeda motor Honda. Baik motor baru maupun bekas berkualitas.



- b. SPEKTRA (Multi Financing) Jasa layanan pembiayaan multiguna untuk menjawab berbagai kebutuhan masyarakat, mulai dari alat elektronik, perabot rumah tangga, furniture, gadget, produk lifestyle, dan kebutuhan lainnya.



- c. DANASTRA (Micro Financing) Program ini diluncurkan untuk menjawab kebutuhan publik untuk solusi pembiayaan dalam mengembangkan bisnis dan modal kerja serta untuk pembiayaan multiguna.



DANA STRA

micro financing

- d. FINATRA (Productive Financing) Program ini merupakan salah satu Brand Service FIFGROUP yang fokus pada pembiayaan produktif yang bertujuan untuk memberikan kemudahan pembiayaan pada para pelaku UMKM untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya.

FINATRA



productive financing

- e. AMITRA (Syariah Financing) Amitra telah mempromosikan produk perjalanan religius unggulannya dalam bentuk Umroh Reguler, Umroh Plus, dan Haji. Semua kontrak di AMITRA dibuat dalam akada berbaris syariah.



AMITRA

syariah financing

FIF GROUP hadir untuk mengakomodir keanekaragaman kebutuhan masyarakat Indonesia dengan senantiasa berpegang pada prinsip inovasi dan kreativitas. ‘Mengubah tantangan menjadi peluang’ adalah landasan pemikiran yang membuat FIFGROUP terus berkembang.

2.1.2 Visi

Membawa Kehidupan yang Lebih Baik untuk Masyarakat.

2.1.3 Misi

Menjadi Pemimpin Industri yang Dikagumi Secara Nasional.

2.4 .Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.4 Struktur FIF H Plandi

2.5 Data Karyawan Perusahaan

No	Jabatan	Nama
1	Unit Head (UH)	Erlisa Cahya Ningrum, SE.
2	Admin	Mirta Dwi
3	MCE	Yus Alfian P

4	MCE	Rossa D A
5	MCE	Yulian Sabanu Ardi
6	MCE	M Faisal Syaifudin
7	MCE	Yoranda Kartika S
8	MCE	Maya

Tabel 2.5 Data Karyawan FIF

2.6 Kegiatan Umum Perusahaan

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

a. Pembiayaan Konsumen

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

b. *Leasing*

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

c. Factoring

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

BAB III
PELAKSANAAN PRAKTIK KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

Pelaksanaan Kuliah Kerja magang (KKM) rencananya akan berlangsung di PT FIF Group H Plandi yang berlokasi di Jl. Hasyim Ashari No. 02 Rt 04 – Rw 02, Desa Kaliwungu, Kecamatan Jombang, mulai tanggal 1 Juli sampai dengan 31 Agustus 2024. Usaha ini bergerak dalam bidang sewa guna pakai atau guna usaha.

Jadwal kerja di PT FIF H – Plandi Jombang adalah sebagai berikut ;

Hari Kerja	Jam Kerja	Keterangan
Senin s/d	08.00 s/d 12.30	Jam Kerja
Jum'at	12.30 s/d 13.30	Istirahat
	13.30 s/d 17.00	Jam Kerja
Sabtu	08.00 s/d 12.30	Jam Kerja
	12.30 s/d 13.30	Istirahat
	13.30 s/d 15.300	Jam Kerja

Di PT FIFGROUP H Plandi, kuliah kerja magang dilaksanakan sesuai dengan kebijakan dan prosedur kantor. Klausul ini berada di bawah lingkup divisi pemasaran, yang berperan untuk menemukan calon peminjam. Pada saat melaksanakan kuliah kerja magang ini, tanggung jawab divisi pemasaran antara lain ;

- 3.1.1.1 Mencari klien yang membutuhkan pinjaman bulanan dengan jaminansepedah motor BPKB sepedah motor.
- 3.1.1.2 Mencari klien yang ingin mendapatkan kredit untuk setiap barang yang dibelinya, termasuk elektronik, telepon genggam, dan sepedah motor.

- 3.1.1.3 Berkunjung ke rumah nasabah yang sebelumnya memiliki kredit di PT FIFGROUP untuk mendorong mereka mengajukan pinjaman.
- 3.1.1.4 Menghubungi nasabah untuk menindaklanjuti atau memberi mereka kredit atau pinjaman ulang.
- 3.1.1.5 Periksa lingkungan sekitar nasabah dan lakukan polling apakah berminat untuk mendapatkan pinjaman.
- 3.1.1.6 Sebelum nasabah dapat mencairkan dana, kirimkan datanya kepada Kepala Unit (UH) atau, dalam hal ACC, kepada kepala cabang.

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Dalam pelaksanaan kuliah kerja magang di PT. FIFGROUP H Plandi ada hal yang dapat diamati ;

3.2.1 Kelebihan

1. Angsuran diterima PT.FIFGROUP untuk berbagai keperluan antara lain pengajuan kredit sepeda motor baru, pinjaman tunai, elektronik. Lamanya jangka waktu angsuran dapat dinegosiasikan berdasarkan ketentuan perjanjian klien.
2. Pelanggan baru atau yang memiliki riwayat pembayaran bersih di PT FIFGROUP dapat mengajukan permohonan dengan lebih mudah dan kapan saja, termasuk pada hari libur dan jam kerja biasa.
3. Suku bunga murah serta suku bunga yang dikaitkan dengan suku bunga acuan Bank Indonesia.
4. Konsumen memilih kapan harus melunasi kreditnya, sehingga mereka dapat melakukannya kapan pun mereka mau.

3.2.2 Kelemahan

1. Apabila angsuran telah lewat jatuh tempo lebih dari empat hari, PT FIFGROUP akan mengenakan biaya yang sangat tinggi.
2. Jika barang disita lewat 3 bulan setelah jatuh tempo akan dikenakan kredit macet dan daftar hitam dari sistem PT FIFGROUP, maka pada saat nasabah itu pengajuan kredit lain tidak dapat acc.
3. Pinalti berupa pengenaan biaya karena pelanggan suatu perjanjian.

3.2.3 Kendala yang Dihadapi

Selama bekerja dan program Kuliah Kerja Magang (KKM) tantangan yang dihadapi adalah sebagai berikut :

1. Melakukan kunjungan tapi tidak bertemu nasabah.

Pada saat penagihan, sering terjadi tidak ketemu atau rumah tutup. Ketika konsumen atau nasabah sedang berkunjung, hal yang sering terjadi yaitu rumah kosong atau tertutup. Jika tidak bisa bertemu nasabah yang kita lakukan adalah melakukan foto didepan rumah nasabah atau konsumen sebagai bukti kunjungan konsumen.

2. Kosumen atau nasabah atas nama

Konsumen sering dibuat atas nama orang lain untuk pengajuan pinjaman dan pengambilan unit .Masalah yang sering terjadi yaitu pada saat kunjungan ke rumah konsumen tetapi konsumen ternyata hanya dibuat atas nama akhirnya konsummen tidak mau.

3. Barang hilang atau patas

Konsumen sering menolak pembayaran dan tidak mau bayar karena barang sudah hilang atau bisa jadi patas. Tantangan terberat yang dihadapi kolektor saat itu adalah mengajak nasabah untuk bekerja sama dalam pembayaran.

4. Kelompok lain masih menerima pembayaran dana talangan

Terkait dana talangan di industry perbankan, hal tersebut menjadi hal yang biasa, karena ada tujuan di industry *leasing* yang harus dipenuhi pada akhir bulan. Dalam situasi ini kolektor sering mencapai tujuan mereka dengan membantu satu atau lebih nasabah.

3.3 Usulan Masalah/Solusi

Dalam mengatasi pemecahan masalah devisi pemasaran di PT.FIF GROUP perlu membangun hubungan yang kuat dengan konsumen atau meningkatkan hubungan yang sudah ada untuk mengatasi tantangan saat ini. Konsumen akan merasa lega dan tenang jika kesepakatan terjalin dengan baik. Pada waktu pembayaran bagian pemasaran harus merangkum informasi dan memantau konsumen.

Perlengkapan data – data yang akan membantu tugas bagian pemasaran dalam melaksanakan pendekatan terhadap nasabah atau konsumen agar hal – hal yang tidak diinginkan terjadi, seperti nasabah membayar tidak tepat waktu dan berakhir penyitaan barang nasabah atau konsumen. Selain itu bagian pemasaran juga harus cerdas dalam merencanakan strategi dengan efektif agar nasabah atau konsumen mau mengajukan pengajuan pinjaman lagi.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Pada bagian akhir Kuliah Kerja Magang (KKM) ini bahwa dapat disimpulkan dari pengalaman yang telah didapat selama satu bulan melakukan kegiatan Kuliah Kerja Magang :

1. PT. FIF GROUP merupakan perusahaan perbankan leasing yang memiliki skala besar dan cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Dengan berbagai program kredit yang dibutuhkan oleh masyarakat dan memudahkan masyarakat untuk mendapatkan pinjaman dana.
2. PT. FIF GROUP Dari segi pembebanan bunga keterlambatan FIF juga memberikan potongan yang lumayan besar sekitar 50% kepada konsumen dengan melalui pengajuan potongan denda. Dalam pemasaran marketingnya
3. PT. FIF GROUP juga melakukan pelayanan sangat baik kepada nasabah ,menurut mereka DP untuk pinjaman sangat ringan.
4. Perusahaan FIF pada dasarnya sangat memperhatikan kemakmuran karyawannya karena memberikan Gaji dan Insentif yang besar serta jenjang karir yang jelas dan jaminan kesehatan serta hari tua.

4.2Saran

Kuliah kerja Magang ini mahasiswa banyak mendapatkan pengetahuan maupun wawasan dari PT FIF Group H Plandi, dan Laporan kegiatan Kuliah Kerja Magang bisa dijadikan sebagai pemenuhan syarat kelulusan.

DAFTAR PUSTAKA

- Budisantoso, A Totok, 2000, Bank dan Lembaga Keuangan lain, Cetakan Pertama, Salemba Empat, Jakarta.
- Edison, E. Anwar, Yohny dan Komariyah, I. (2016). Manajemen Sumber Daya Manusia. Bandung: Alfabeta.
- Kadarisman. (2017). Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia. Jakarta: Raja Grafindo Rosada.
- Rivai, Veithzal dan Andria Permata Veithzal, 2013, Credit Management Book, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Lampiran 1 Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA /LOG BOOK

Nama Mahasiswa : Muhamad Faisal Syaifudin
 NIM : 2161164
 Program Studi : Manajemen
 Tempat Kuliah Kerja Magang : FIF GROUP H - PLANDI
 Alamat Kuliah Kerja Magang : Jl. KH. Hasyim Ashari No. 02 RT 04 – RW
 02, Kel. Kaliwungu Kec. Jombang
 Bagian/Bidang : Marketing

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	01 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) 	
	02 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan Gesek nomer rangka dan nomor mesin sepeda motor 	
	03 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	
	04 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan pengecekan data RO 	
	05 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) 	

		<ul style="list-style-type: none"> Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) 	
	06 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order). Melakukan Canvasing (pembagian brosur) 	<i>f</i>
	07 Juli 2024	LIBUR	
II	08 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan pengecekan data RO 	<i>f</i>
	09 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	<i>f</i>
	10 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	<i>f</i>
	11 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan proses pencairan konsumen Melakukan gesek nomer rangka dan nomor mesin sepeda motor 	<i>f</i>
	12 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan pengecekan data Konsumen Melakukan proses pencairan konsumen Order) 	<i>f</i>

	13 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan tele marketing data RO (Ree Order). • Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) • Melakukan Canvasing (pembagian brosur) • Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	14 Juli 2024	LIBUR	
III	15 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) • Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) • Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	16 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) • Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) • Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	17 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) • Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) • Melakukan proses pencairan konsumen • Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	18 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) • Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) • Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h

	19 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	A
	20 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order). Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan Canvasing (pembagian brosur) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	M
	21 Juli 2024	LIBUR	
IV	22 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	A

	23 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	A
	24 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	A

	25 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) • Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) • Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	26 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) • Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) • Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	27 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan tele marketing data RO (Ree Order). • Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) • Melakukan Canvasing (pembagian brosur) • Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
V	28 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) • Melakukan pengecekan data Konsumen • Melakukan proses pencairan konsumen 	h
	29 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) • Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) 	h
	30 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) • Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) 	h
	31 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) • Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) 	h

		<ul style="list-style-type: none"> Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	
VI	01 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	02 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	03 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan pengecekan data Konsumen Melakukan proses pencairan konsumen 	h
	04 Agustus 2024	LIBUR	
VII	05 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	06 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	07 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) 	h

		<ul style="list-style-type: none"> Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	
	08 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	09 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	10 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan Canvasing (pembagian brosur) 	h
	11 Agustus 2024	LIBUR	
VIII	12 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan pengecekan data Konsumen 	h
	13 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	14 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) 	h
	15 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) 	h

IX		<ul style="list-style-type: none"> Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) 	
	16 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	17 Agustus 2024	UPACARA	h
	18 Agustus 2024	LIBUR	
	19 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	20 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan pengecekan data Konsumen 	h
	21 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	22 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	23 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) 	h

		<ul style="list-style-type: none"> Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	
	24 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan Canvasing (pembagian brosur) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	A
X	25 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	26 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan pengecekan data Konsumen 	h
	27 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	h
	28 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) 	h
	29 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) 	h
	30 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) 	h

	30 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) • Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) • Melakukan visit kunjungan data RO (Ree Order) 	M
	31 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan tele marketing data RO (Ree Order) • Melakukan Wa pribadi data RO (Ree Order) 	M

Jombang, 2 September 2024
 Pendamping Lapangan,

PT. FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE

(Erlisa Cahya Ningrum, SE.)
 NPK 50453

Lampiran 2 Surat Keterangan Telah melaksanakan KKM

FIGROUP

PROPERTY OF ASTRA

**PT. FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE
HYBRID PLANDI**
Jl. KH. Hasyim Ashari No. 02 Rt 04 Rw 02, Kel. Kaliwungu
Kec. Jombang Telp. 0857-3386-6804

SURAT KETERANGAN

Dengan Hormat,
Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Erlisa Cahya Ningrum, S.E.
Alamat : Jl. KH. Hasyim Ashari No.02 Rt 04 Rw 02 Kel. Kaliwungu
Jabatan : Unit Head Hybrid Plandi

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa :

Nama : Muhamad Faisal Syaifudin
Nim : 2161164
Prodi : Manajemen

Nama tersebut adalah Mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang yang telah melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM) pada tanggal 1 Juli 2024 sampai dengan 31 Agustus 2024 di PT FIF Hybrid Plandi .

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sungguh – sungguhnya, agar dipergunakan dengan semestinya.

Jombang, 2 September 2024
Unit Head Hybrid Plandi


PT. FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE
Erlisa Cahya Ningrum, S.E.

ICB Dipertal dengan CerdikBermita

Lampiran 3 Form Penilaian Dosen Pendamping Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI)
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 : Muhamad Faisal Syaifudin
NIM : 2161164
Program Studi : Manajemen
Tempat Magang : PT FIF GROUP H Plandi
Bagian/Bidang : Marketing

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	90
2.	Motivasi	90
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	90
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	90
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	90
6.	Sistematika laporan	90
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	90
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	90
Jumlah		720
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		90

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 2 September 2024

Dosen Pembimbing Lapangan,

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

Lampiran 4 Form Penilaian Pendamping Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI)
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 : Muhamad Faisal Syaifudin
NIM : 2161164
Program Studi : Manajemen
Tempat Magang : PT FIF GROUP H Plandi
Alamat Tempat Magang : Jl. KH. Hasyim Ashari No. 02 Rt 04 Rw 02 Kel. Kaliwungu
Bagian/Bidang : Marketing

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	85
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	88
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	85
4.	Kreativitas dan ketrampilan	82
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	86
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	88
7.	Kemampuan berkomunikasi	88
8.	Produktivitas kerja*	90
Jumlah		692
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		86,5

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Jombang, 2 September 2024

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,


PT. FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE
(Erlisa Cahya Ningrum, S.E.)

Lampiran 5 Dokumentasi Kegiatan



Foto dengan pembimbing lapangan

Melakukan cek fisik kendaraan



Melakukan kunjungan ke rumah konsumen



Melakukan pengecekan data konsumen



Melakukan Canvassing (sebar brosur)



Melakukan tanda tangan kontrak dengan konsumen

