

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



Oleh :

Shella Nuryah Agustin

NIM: 1961024

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

2022

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



Oleh:

Shella Nuryah Agustin

NIM. 1961024

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Nuri'.

(Nuri Purwanto, S.ST, MM.)

Jombang, 10 September 2022

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Shella'.

(Shella Nuryah Agustin)

Menyetujui,
Pendamping Lapangan

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Imam Ulin Nuha'.
MEGA FINANCE

(Imam Ulin Nuha)

Menyetujui,
Ka. Prodi Manajemen

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Dr. Erminati Pamcaningrum'.
A circular official stamp of STIE PGRI Dewantara Jombang, Prodi Manajemen, is visible behind the signature.

(Dr. Erminati Pamcaningrum, 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

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 Kuliah Kerja Magang	8
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang	10
3.3 Usulan Pemecahan Masalah atau Solusi	13
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	15
4.1 Kesimpulan	15
4.2 Saran	15
DAFTAR PUSTAKA	16
LAMPIRAN	17

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi Perusahaan	4
Gambar 3.1 Alur Kegiatan KKM.....	8
Gambar 3.2 Tampilan Aplikasi pasnet.megafinance.co.id	9
Gambar 3.3 Tampilan menu BPKB di H2BPKB in.....	10
Gambar 3.4 Tampilan nomor kontrak BPKB	10
Gambar 3.5 Tampilan proses penyimpanan BPKB	10

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang	17
Lampiran 2 Form Nilai Pendamping Lapangan	18
Lampiran 3 Form Nilai Dosen Pembimbing Lapangan	19
Lampiran 4 Form Aktivitas Harian Magang/Log Book.....	20
Lampiran 5 Dokumentasi	23

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 penurus 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 intrakulikuler, 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

1.2.1 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.

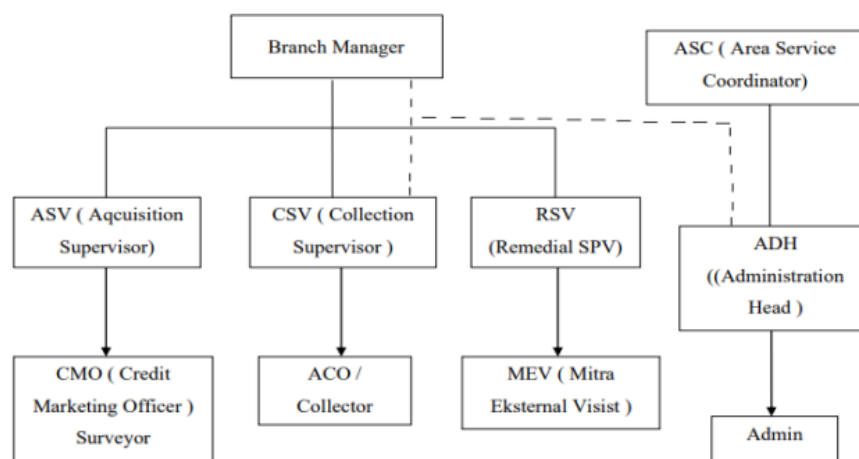
2.1.1 Visi PT. Mega Finance Cabang Jombang :

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

2.2.2 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 Perusahaan

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 tandatangani 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 Kuliah Kerja Magang

3.1.1 Waktu dan Pelaksanaan Magang

Pelaksanaan Magang : 01 Agustus 2022 – 10 September 2022

Hari Magang : Senin – Jum'at

Libur Magang : Sabtu – Minggu dan Setiap tanggal merah

Waktu Magang : Senin – Jum'at :09.00 – 15.00 WIB

3.1.2 Tempat Pelaksanaan Magang

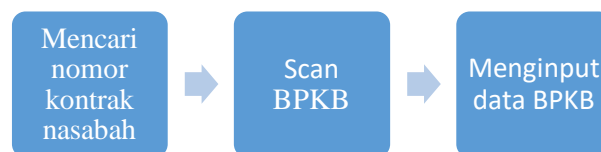
Tempat Magang : PT. MEGA FINANCE CABANG JOMBANG

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

Telpon : 0321-868488

3.1.3 Bidang Kerja

Selama pelaksanaan kegiatan kuliah kerja magang di PT Mega Finance Cabang Jombang, praktikkum ditempatkan dibagian Penginputan BPKB. Berikut beberapa kegiatan yang dilaksanakan selama Kuliah Kerja Magang.



Gambar 3.1 Alur Kegiatan KKM

1. Mencari Nomor Kontrak Nasabah

Sebelum melakukan penginputan data BPKB, hal yang pertama dilakukan yaitu mencari nomor kontrak nasabah melalui system. Adapun Langkah-langkah mencari nomor kontrak melalui system yaitu :

- a) Masuk pada aplikasi pasnet.megafinance.co.id

- b) Setelah berhasil masuk langkah selanjutnya klik BPKB detail pada menu pencarian
- c) Ketikkan nomor mesin pada pencarian lalu tuliskan nomor kontak yang sesuai dengan nomor mesin tersebut.
Seperti yang dijelaskan pada gambar dibawah ini



Gambar 2.2 Tampilan Aplikasi pasnet.megafinance.co.id

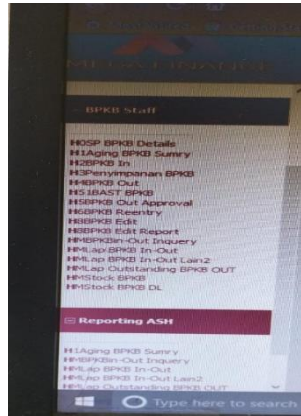
2. Membantu Scan BPKB

Setelah pencarian dan pencatatan nomor kontrak selesai proses selanjutnya yaitu melakukan scan BPKB. Halaman BPKB yang perlu di scan yaitu pada halaman 1 dan 2 serta Faktur. Scan BPKB ini digunakan untuk memindahi dokumen yang semula dalam bentuk *hard copy* menjadi *soft copy* yang selanjutnya akan di input pada system.

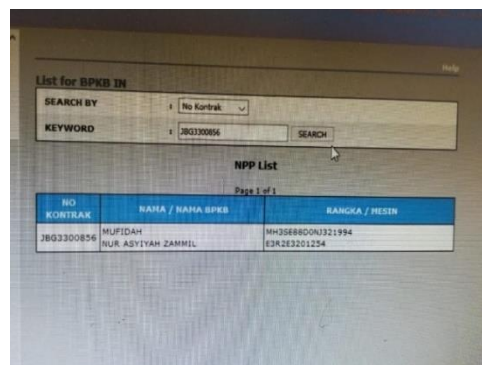
3. Menginput Data BPKB

Dokumen BPKB yang sudah ter-scan akan masuk pada system komputer. Adapun Langkah-langkah menginput data BPKB yaitu

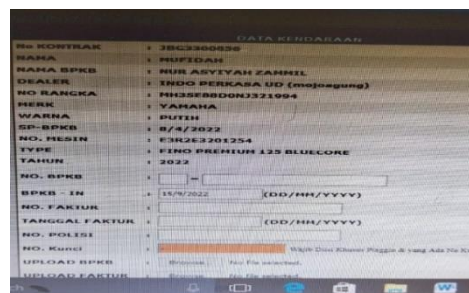
- a) Masuk pada aplikasi pasnet.megafinance.co.id
- b) Setelah berhasil masuk pada menu input BPKB in di H2BPKB in
- c) Lalu masukkan nomor kontrak BPKB
- d) Jika sudah lalu klik proses dan dilanjut ke penyimpanan BPKB



Gambar 3.3 Tampilan menu BPKB di H2BPKB in



Gambar 3.4 Tampilan nomor kontrak BPKB



Gambar 3.5 Tampilan proses penyimpanan BPKB

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

7. Nasabah Allo Bank dapat menarik dana tunai tanpa perlu menggunakan kartu di ATM dan ribuan merchant CT Corp. Biaya tarik tunai gratis.
8. Bayar tagihan lengkap Dengan Allo Bank, nasabah dimudahkan dengan fitur pembayaran tagihan kebutuhan sehari-hari.
9. 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.
10. Bayar online pada platform aplikasi e-Commerce Allo Bank bisa digunakan untuk membayar di sejumlah e-Commerce ternama seperti Bukalapak, Grab, dan Traveloka.
11. 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 :

- Jalur khusus untuk pembayaran cepat di kasir ekosistem CT Corp
- Tambahan cashback belanja menggunakan paylater
- Kupon potongan belanja dan harga khusus
- Bonus Poin buat belanja
- Allo Explore yang bisa digunakan untuk masuk ke aplikasi seluruh unit bisnis di CT Corp dan partner di luar CT Corp
- 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 mendapatkannya 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:
 1. 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.

3. 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.

4. 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.

5. 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 dengan memenuhi prosedur yang ada didalam perusahaan. Sedangkan dalam proses pelaksanaan pemberian kredit dilakukan secara terpisah pada setiap bagian, sehingga pemberian kredit nasabah maupun pengajuan kredit yang di telah lakukan oleh nasabah bisa berjalan dengan maksimal mungkin sesuai proses pembiayaan yang telah diterapkan pada PT Mega Finance Cabang Jombang.

4.2 Saran

Setelah penulis melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM) di PT. Mega Finance, 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>

https://www-cnbcindonesia-com.cdn.ampproject.org/v/s/www.cnbcindonesia.com/mymoney/20220619203533-72-348387/banyak-untungnya-ini-deretan-fitur-allo-bank/amp?amp_gsa=1&_js_v=a9&usqp=mq331AQKKAFQArABIICAw%3D%3D#amp_ct=1663283281711&_tf=Dari%20%251%24s&aoh=16632832034750&referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com&share=https%3A%2F%2Fwww.cnbcindonesia.com%2Fmymoney%2F20220619203533-72-348387%2Fbanyak-untungnya-ini-deretan-fitur-allo-bank

STIE PGRI Dewantara (2022) Pedoman Kuliah Kerja Magang Mahasiswa Jombang.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang



MEGAFINANCE

Jombang, 29 Agustus 2022

No : 015/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	Shella Nuryah Agustin	1961024	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

an
Muhammad Akhir Natali Harahap
Branch Manager

Lampiran 2 Form Nilai Pendamping Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA

**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 : Shella Nuryah Agustin
NIM : 1961024
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)

Lampiran 3 Form Nilai Dosen Pembimbing Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA

**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 : Shella Nuryah Agustin
NIM : 1961024
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.)





Lampiran 4 Form Aktivitas Harian Magang/Log Book

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Shella Nuryah Agustin
 Nim : 1961024
 Program Studi : Manajemen Pemasaran
 Tempat KKM : PT. Mega Finance Cabang Jombang
 Bagian/Bidang : Administrasi

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	01 Agustus 2022	Pembukaan serta pengenalan identitas dari mahasiswa kepada <i>staff</i> PT. Mega Finance	
		Membuat salinan data <i>customer</i>	
	02 Agustus 2022	Membuat salinan dokumen pelunasan <i>customer</i>	
		Menyusun aplikasi formulir calon <i>customer</i>	
	03 Agustus 2022	Membuat salinan dokumen BPKB <i>customer</i>	
		Menginput data BPKB <i>customer</i>	
	04 Agustus 2022	Membuat salinan dokumen pelunasan <i>customer</i>	
Menginput data pelunasan <i>customer</i>			
05 Agustus 2022	Membuat salinan dokumen BPKB <i>customer</i>		
	Menginput data BPKB <i>customer</i>		
06 Agustus 2022	Libur Hari Sabtu		
07 Agustus 2022	Libur Hari Minggu		
II	08 Agustus 2022	Membuat salinan dokumen pelunasan <i>customer</i>	
		Merekap data pelunasan <i>customer</i>	
	09 Agustus 2022	Mencatat nomor kontrak BPKB <i>customer</i>	
		Menginput data BPKB <i>customer</i>	
	10 Agustus 2022	Membuat salinan dokumen pelunasan <i>customer</i>	
		Merekap data pelunasan <i>customer</i>	
	11 Agustus 2022	Membuat salinan dokumen BPKB <i>customer</i>	
Menginput data BPKB <i>customer</i>			
12 Agustus 2022	Mencatat nomor kontrak BPKB <i>customer</i>		
	Membuat salinan dokumen BPKB <i>customer</i>		
13 Agustus 2022	Libur Hari Sabtu		
14 Agustus 2022	Libur Hari Minggu		
15 Agustus 2022	Melanjutkan membuat salinan dokumen BPKB		
	Input data ke sistem secara bergantian		

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

		Merckap data pelumasan <i>customer</i>	
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 5 Dokumentasi

- a. Membuat Salinan Dokumen Pelunasan Customer



- b. Scan Berkas Pelunasan



- c. Input Data Pelunasan



d. Mencatat Nomer Kontrak BPKB



e. Penutupan

