

**PROSEDUR PEMBIAYAAN DANASTRA PADA LEMBAGA LEASING
PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE**

**LAPORAN MAGANG
DIAJUKAN SEBAGAI SALAH SATU PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA ADMINISTRASI BISNIS**



**DIAJUKAN OLEH:
NURUL HAMIDAH
NIM 20111081**

**STIA DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN BARUNAWATI SURABAYA
2024**

LEMBAR PERSETUJUAN

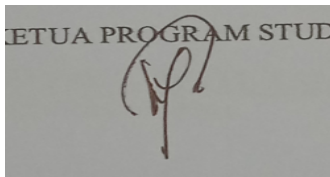
LAPORAN MAGANG

PROSEDUR PEMBIAYAAN DANASTRA PADA LEMBAGA LEASING
PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE

DIAJUKAN OLEH:
NURUL HAMIDAH
NIM 20111081

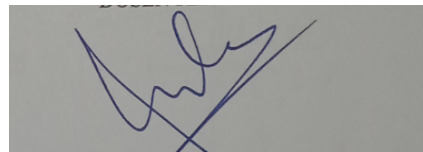
TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH :

KETUA PROGRAM STUDI

A rectangular box containing a handwritten signature in blue ink over a grey background. The text "KETUA PROGRAM STUDI" is visible at the top of the box.

SOEDARMANTO. SE, MM.
NIDN : 0322036902

DOSEN PEMBIMBING

A rectangular box containing a handwritten signature in blue ink over a grey background.

Dr. INDRIANA KRISTIAWATI, SE., MM
NIDN : 0705056701

MENGETAHUI,
STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA
PLH. KETUA

A rectangular box containing a handwritten signature in blue ink over a grey background. The text "MENGETAHUI, STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA PLH. KETUA" is visible at the top of the box.

MUDAYAT, S.Pd., MM.
NIDN : 0722017004

WebLEMBAR PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

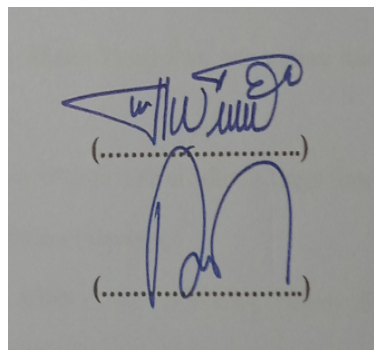
PROSEDUR PEMBIAYAAN DANASTRA PADA LEMBAGA LEASING PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE

DISUSUN OLEH:
NURUL HAMIDAH
NIM 20111081

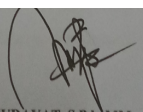
TELAH DIPRESENTASIKAN DIDEPAN DEWAN PENGUJI MAGANG
PADA TANGGAL

PENGUJI

1. NUR WIDYAWATI, S.SI, SE, M.SM
NIDN : 0704069201
2. Drs. MOH. FAIL, M.Ag
NIDK : 8989080023



MENGETAHUI,
STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA
PLH. KETUA


MUDAYAT, S.Pd., MM.
NIDN : 0722017004

1.

NIDN : 0722017004

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat-Nya sehingga penulis dapat melaksanakan Praktek Magang dengan baik tanpa halangan suatu apapun dan dapat menyelesaikan laporan magang yang berjudul “ Pembiayaan Konsumen pada Lembaga Leasing di PT FIFGROUP” dengan tepat waktu. Laporan magang ini penulis susun berdasarkan apa yang didapatkan pada saat melakukan praktek magang di PT FIFGROUP yang dimulai pada tanggal 1 November 2023 sampai dengan tanggal 1 Januari 2023.

Dalam penyusunan laporan magang ini, penulis mendapatkan bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua Orang Tua yang senantiasa mendoakan dan memberi semangat guna menyelesaikan Laporan Magang ini.
2. Mudayat, SPd, MM selaku Ketua di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhanan Surabaya;
3. Soedarmanto, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhanan Surabaya;
4. Dr. Indriana Kristiawati, SE., MM, selaku Dosen Pembimbing Magang di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhanan Surabaya;
5. Nur Widyawati, S.SI, SE, M.SM selaku Dosen Penguji Magang di

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kelabuhanan
Surabaya;

6. Drs. Moh. Fail. M.Ag selaku Dosen Penguji Magang di Sekolah Tinggi
Ilmu Administrasi dan Manajemen Kelabuhanan Surabaya;

7. Bapak Fachrul Fuad selaku Unit Head PT. FIFGROUP Kios Dukuh
Kupang

Penulis menyadari bahwa terdapat banyak kekurangan dalam
penyusunan laporan magang ini. Penulis dengan senang hati menerima
berbagai masukan dan saran untuk membantu penulis dalam penyusunan
laporan selanjutnya agar lebih baik lagi.

Surabaya 07 November 2023

NURUL HAMIDAH
NIM 20111081

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan dan Manfaat Magang	3
1.2.1 Tujuan Magang	3
1.2.2 Manfaat Magang	4
BAB II GAMBARAN UMUM OBJEK MAGANG	5
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	5
2.2 Visi, Misi dan Logo Perusahaan	6
1 Visi FIFGROUP	6
2 Misi FIFGROUP	6
3 Logo FIFGROUP	6
2.3 Bisnis yang dijalankan	7
2.4 Struktur Organisasi	10
BAB III LANDASAN TEORI	14

3.1	Pembiayaan	14
3.1.1	Pengertian Pembiayaan.....	14
3.1.2	Manfaat Pembiayaan	15
3.1.3	Tujuan Pembiayaan.....	16
3.2	Leasing	18
3.2.1	Pengertian Leasing	18
3.2.2	Jenis – Jenis Leasing	18
3.3	Danastra	18
	BAB IV PEMBAHASAN	25
4.1	Kegiatan Praktis	25
4.2	Metode Magang	25
4.3	Metode Penumpukan Data	26
4.4	Analisi Data	28
4.4.1	Prosedur Pembiayaan	28
4.5	Identifikasi Masalah	37
4.6	Sebab dan Akibat Masalah	38
4.6.1	Sebab Masalah	38
4.6.2	Akibat Masalah	38
4.7	Solusi Pemecahan Masalah	39
	BAB V PENUTUP	41
5.1	Kesimpulan	41
5.2	Saran	42
	DAFTAR PUSTAKA	xi
	LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Tabel Kegiatan Magang.....	26
--------------------------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo FIFGROUP	7
Gambar 2.2 Struktus Organisasi	10
Gambar 4.1 Prosedur Pembiayaan	28

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pendaftaran Magang

Lampiran 2 Permohonan Penempatan Magang

Lampiran 3 Persetujuan Permohonan Izin Penempatan Magang

Lampiran 4 Penilaian magang

Lampiran 5 Bimbiangan Magang

Lampiran 6 Foto Bersama

Lampiran 6 Foto Kegiatan Magang

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Lembaga pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal. Dengan adanya perkembangan dibidang ekonomi saat ini, lembaga keuangan sangat dibutuhkan. Adanya penyedia modal mendukung jalannya kegiatan perekonomian. Dalam hal ini salah satu bentuk usaha penyedia modal adalah lembaga leasing.

Keputusan Menteri Keuangan No 1169/KMK.01/1991 menetapkan bahwa sewa guna usaha (leasing) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (finance lease) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (operating lease) untuk digunakan oleh penyewa guna usaha (lessee) selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara angsuran.¹

Leasing dapat memberikan kemudahan bagi konsumen yang ingin mengajukan pembiayaan dana atau modal usaha yang dimana pembayarannya dapat diangsur sesuai dengan kemampuan kosumen. PT Federal International Finance yaitu salah satu lembaga keuangan yang

¹ "Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 1169/KMK.01/1991 Tentang Kegiatan Sewa Guna Usaha (Leasing) Menteri Keuangan Republik Indonesia," 1991, <https://jdih.kemenkeu.go.id/en/dokumen/peraturan>.

memberikan fasilitas pembiayaan.

PT Federal International Finance merupakan perusahaan pembiayaan diluar bank dan lembaga keuangan bukan bank yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan termasuk dalam bidang usaha lembaga pembiayaan. Dimana kegiatan usaha perusahaan pembiayaan sewa guna usaha, anjak piutang serta pembiayaan konsumen.

PT Federal International Finance (FIFGROUP) adalah perusahaan yang bergerak di bidang sewa guna usaha, anjak piutang dan pembiayaan. Fokus awal bisnis PT Federal Internatioanal Finance adalah memberikan pembiayaan konvensional dan syariah untuk mendukung penjualan sepeda motor Honda di pasar ritel. Kemudian, disusul dengan produk pembiayaan sepeda motor bekas, pembiayaan kredit barang yang mencakup perangkat elektronik dan peralatan rumah tangga.²

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih dalam hal tersebut melalui laporan yang berjudul "Prosedur Pembiayaan Danastra pada Lembaga Leasing PT Federal International Finance".

1.2 Tujuan dan Manfaat Magang

Magang yang dilaksanakan oleh perguruan tinggi STIAMAK memiliki

² Merti Warsela, Agung Deni Wayudi, and Ari Sulistiyawati, "Penerapan Customer Relationship Management Untuk Mendukung Marketing Credit Executive (Studi kasus: PT FIFGROUP)" 2, no. 2 (June 2, 2021): 79.

beberapa tujuan dan manfaat antara lain:

1.2.1 Tujuan Magang

1. Tujuan Bagi Mahasiswa

Adanya program magang ini bertujuan untuk memperoleh salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa S1 Jurusan Administrasi Bisnis Kepelabuhanan di STIAMAK Barunawati dan bertujuan untuk mengimplementasikan ilmu yang telah dipelajari didunia perkuliahan kedalam dunia kerja.

2. Tujuan Bagi Tempat Magang

- a. Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan antara PT. FIFGROUP dengan lembaga perguruan tinggi STIAMAK Barunawati
- b. Perusahaan dapat memperoleh tenaga kerja yang sesuai dengan bidangnya dan berwawasan akademik dari praktik magang

3. Tujuan Bagi STIAMAK

- c. Membangun hubungan yang baik antara perguruan tinggi STIAMAK dengan perusahaan tempat magang
- d. Memperkenalkan perguruan tinggi STIAMAK kepada perusahaan tempat magang yaitu PT. FIFGROUP

1.2.2 Manfaat Magang

Sehubungan dengan adanya praktek magang yang dilaksanakan oleh mahasiswa perguruan tinggi STIAMAK Barunawati terdapat beberapa manfaat yang dapat diperoleh diantaranya

1. Sebagai sarana untuk menambah pengetahuan, wawasan dan pengalaman di dunia kerja di bidang bisnis dan pendidikan
2. Terciptanya hubungan yang baik dan adanya timbal balik yang saling menuntungkan antara PT. Federal International Finance dengan perguruan tinggi STIAMAK Barunawati

BAB II

GAMBARAN UMUM OBJEK MAGANG

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT Federal International Finance berdiri pada bulan Mei 1989 dengan nama PT Mitrapustaka Artha Finance bergerak di bidang Sewa Guna Usaha, Pembiayaan Konsumen dan Anjak Piutang sesuai dengan izin usaha yang di peroleh dari Mentri Keuangan. Seiring dengan perkembangan zaman perusahaan PT Mitrapustaka Artha Finance merubah namanya menjadi PT Federal International Finance pada tahun 1991. Pada tahun 1996 perusahaan memfokuskan usahanya pada pembiayaan sepeda motor Honda pada bidang pembiayaan konsumen secara retail sesuai dengan permintaan pasar pada saat itu. Pada tanggal 1 Mei 2013 Perusahaan resmi meluncurkan brand barunya bernama FIFGROUP. Ini merupakan bentuk dari strategi bisnis perusahaan kearah yang lebih baik dari segala elemen perusahaan.

FIFGROUP merupakan suatu perusahaan pembiayaan konvensional dan syariah bagi konsumen yang ingin membeli berbagai macam kebutuhan seperti pembiayaan motor Honda, pembiayaan elektronik dan perabotan rumah tangga, pinjaman dana tunai, pembiayaan usaha, pembiayaan haji dan umroh serta pembelian emas.³

³ Miranti Nilam Sari, "Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada PT FIFGROUP" (Laporan Magang, Universitas Negeri Jakarta, 2017), 5.

2.2 Visi, Misi dan Logo Perusahaan

1. Visi FIFGROUP

Pemimpin Industri yang Dikagumi Secara Nasional

2. Misi FIFGROUP

Membawa Kehidupan yang Lebih Baik untuk Masyarakat, yang mengandung 4 poin yaitu

a. Kekuatan manusia/ komunitas yang lebih baik

Menjadi kekuatan yang menginspirasi untuk meningkatkan kualitas hidup rakyat Indonesia.

b. Tempat yang lebih baik untuk beraktifitas

Mendukung terciptanya masa depan yang inspiratif, yaitu menguntungkan dan melengkapi bagi karyawan kami.

c. Sinergi yang lebih baik

Membangun dasar yang kokoh untuk pertumbuhan bisnis yang tak terbatas melalui proses sinergi yang strategis dari anak perusahaan kami.

d. Untuk bangsa yang lebih baik

Mendukung pembangunan sosial ekonomi bangsa melalui keunggulan grup dan kepemimpinan yang bersinergi.

3. Logo Perusahaan



Gambar 2.1 Logo FIFGROUP
Sumber : www.fifgroup.com, 2024

2.3 Bisnis yang dijalankan

FIFGROUP mengelola bisnis di sektor jasa keuangan atau sering disebut sebagai perusahaan pembiayaan. Kegiatan usahanya mencakup pembiayaan konsumen, penyewaan guna usaha (Leasing), dan pembelian piutang (Factoring). Saat ini, FIFGROUP menitikberatkan usahanya pada pembiayaan konsumen baik secara konvensional maupun syariah. Adapun layanan yang saat ini dijalankan oleh FIFGROUP sebagai berikut.

1. Fifastra

Fifastra merupakan merek yang dikelola oleh FIFGROUP, berfokus pada pembiayaan sepeda motor sebagai bagian dari layanan mereka. Tujuan utama Fifastra adalah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Fifastra memiliki peran sebagai pembiayaan resmi untuk sepeda motor Honda, bekerja sama dengan ribuan dealer motor Honda yang tersebar di seluruh Indonesia. Layanan Fifastra tidak hanya terbatas pada pembiayaan untuk perseorangan, melainkan juga mencakup pembiayaan untuk perusahaan dengan tingkat suku bunga yang bersaing. Di samping menyediakan pembiayaan untuk sepeda motor baru, Fifastra juga menawarkan pembiayaan untuk sepeda motor bekas yang memiliki standar kualitas tinggi. Keaslian kualitas sepeda motor bekas ini dapat dipastikan melalui kartu garansi servis resmi yang dikeluarkan oleh Fifastra. Setiap sepeda motor bekas yang mendapatkan pembiayaan dari Fifastra telah melalui proses rekondisi yang dilakukan oleh mekanik profesional dengan standar kualitas teruji.

2. Danastra

Danastra adalah merek usaha yang dimiliki oleh FIFGROUP yang aktif dalam sektor pembiayaan serbaguna, termasuk modal kerja, modal nikah, pembiayaan pendidikan, pembiayaan kesehatan, pembiayaan renovasi, liburan, dan berbagai kebutuhan lainnya untuk mendukung kehidupan, dengan persyaratan yang mudah. Danastra adalah pilihan pembiayaan serbaguna yang sesuai untuk membantu memenuhi

kebutuhan masyarakat. Baik itu untuk kesehatan, pendidikan, renovasi, modal nikah, kendaraan, liburan, dan berbagai kebutuhan lainnya. Danastra memberikan solusi pembiayaan untuk mendukung masyarakat dalam memulai atau mengembangkan usahanya. Melalui penyediaan modal kerja untuk bahan baku dan perlengkapan usaha, Danastra bertujuan untuk meningkatkan produktivitas masyarakat.

3. Amitra

Amitra adalah Platform Syariah yang dikelola oleh FIFGROUP untuk menyediakan pembiayaan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam dan fatwa Dewan Syariah Nasional MUI. Layanan Amitra mencakup pembiayaan Perjalanan religi seperti Umroh Reguler dan Umroh Plus, serta pembiayaan sepeda motor baru Honda dan sepeda motor bekas berkualitas dengan prinsip Syariah.

4. Finatra

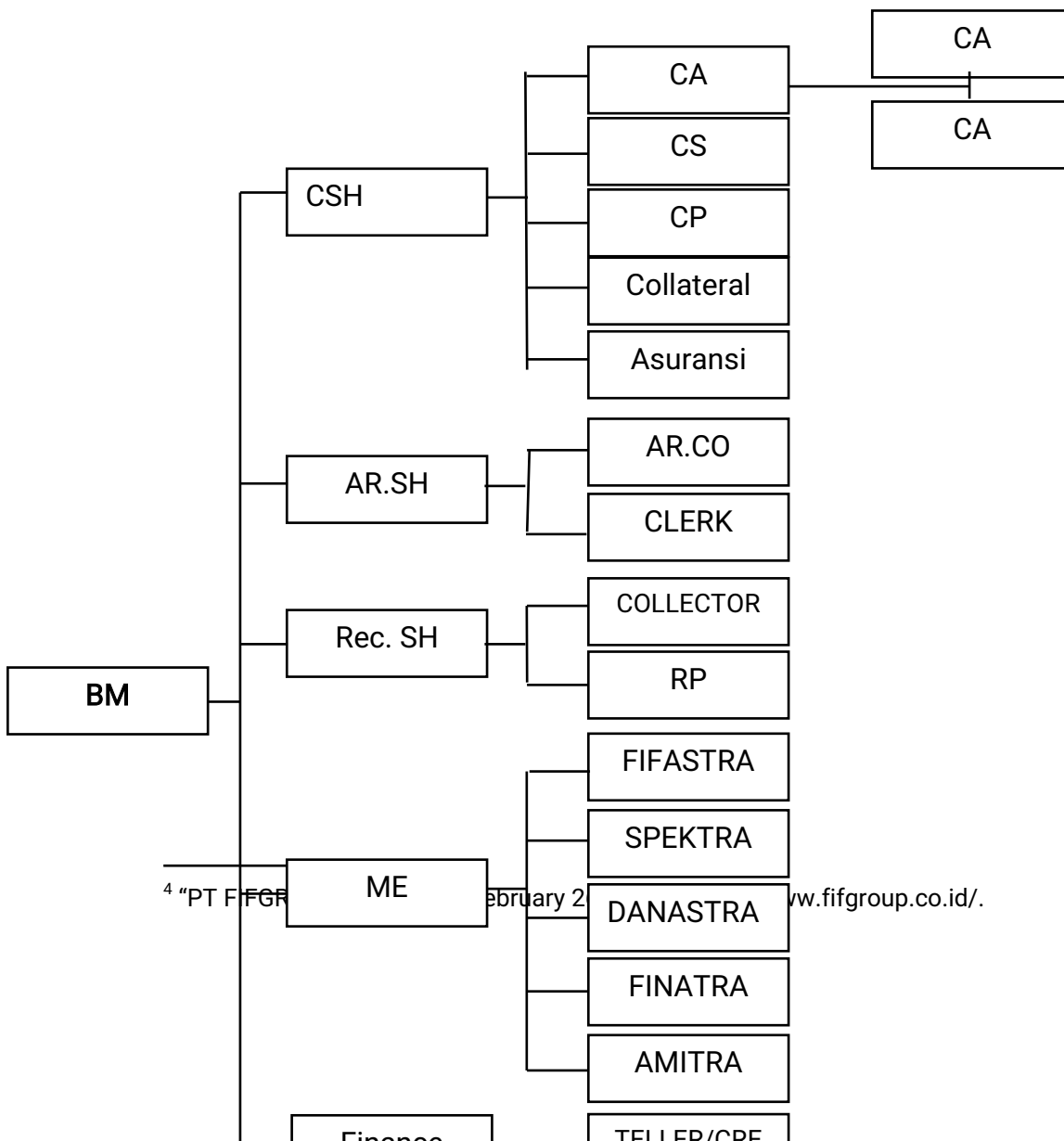
Finatra adalah salah satu layanan merek dari FIFGROUP yang secara khusus menitikberatkan pada pembiayaan usaha, dengan tujuan memberikan kemudahan pembiayaan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) guna mendorong pertumbuhan dan perkembangan bisnis.

5. Spektra

Spektra yang merupakan merek yang dimiliki oleh FIFGROUP,

menyediakan layanan pembiayaan untuk perangkat elektronik seperti laptop, handphone, AC, TV, kulkas, dan perabot rumah tangga seperti furnitur, lemari, spring bed, dan sebagainya. Layanan pembiayaan Spektra dapat diakses di berbagai toko elektronik, toko gadget, dan toko furniture dengan syarat yang mudah.⁴

2.4 Struktur Organisasi



⁴ "PT FIFOR February 2017" www.fifgroup.co.id/

Gambar 2.2 Struktur Organisasi FIFGROUP

Sumber: HRD FIFGROUP Surabaya 3, 2024

Uraian tugas dan tanggung jawab personil

1. BM (Branch Manajer) adalah kepala dari tiap-tiap cabang dan mempunyai tugas membawahi CSH, AR.SH, ReC.SH, ME, Finance, HRD dan RI. Serta merencanakan, mengkoordinasikan dan mengontrol jalannya perusahaan.
2. CSH (Credit Section Head) adalah kepala bagian kredit yang mengatur dan mengevaluasi kredit dan membawahi enam bagian yaitu :
 - a. CA (Credit Analys) adalah bagian yang memantau atau mengevaluasi data konsumen dari verifiyer.
 - b. CS (Customer Servis) adalah memberikan pelayanan dalam berbagai macam aplikasi yang diajukan nasabah atau calon nasabah yang akan melakukan transaksi serta pembayaran serta memberikan informasi tentang segala sesuatu yang ada hubungannya antara perusahaan dengan nasabah.
 - c. COC (Credit Order Clerk) adalah bagian yang bertugas memproses atau mengolah data mentah dari CS.
 - d. CP (Credit Proses) adalah bagian yang bertugas memproses kredit yang telah dievaluasi oleh CA (Credit Analys).
 - e. Collateral adalah bagian yang mengatur BPKB nasabah apabila telah selesai masa angsuran atau sudah lunas pembayaran kredit.
- 28
- f. Asuransi adalah bagian yang bertugas untuk mengurus asuransi nasabah yang terdapat di FIFGROUP baik konvensional maupun

syari'ah.

- g. Verifiyer adalah bagian yang bertugas di lapangan mengadakan survey kepada calon nasabah (konsumen) atau yang akan melakukan kredit di FIFGROUP, serta memberikan informasi struktur kredit yang akurat. Dan melengkapi kekurangan dokumen yang dibutuhkan.
3. AR.SH (Account Receivable Section Head) adalah bagian yang bertugas mengontrol profit perusahaan dan membawahi dua bagian yaitu :
 - a. AR.Co (Account Receivable Coordinator) adalah bagian yang bertugas mengontrol pemasukan dan pengeluaran perusahaan.
 - b. Clerck (Administrasi) adalah bagian yang menyediakan dan mengalokasikan dana perusahaan kedalam bidang-bidang pekerjaan atau dana operasional yang dibutuhkan untuk jalannya perusahaan.
4. Rec.SH (Remedial Section Head) adalah bagian yang bertugas mengatur apabila ada nasabah (konsumen) yang bermasalah dalam kreditnya, seperti keterlambatan dalam angsuran pembayaran. Dalam hal ini Rec.SH membawahi dua bagian yaitu :
 - a. Remedial Coordinator (kolektor) yaitu bagian yang bertugas menarik motor yang mempunyai kendala dalam angsuran pembayaran atau terlambat dalam pembayaran selama tiga bulan.
 - b. Remedial Prossesor yaitu bagian yang memproses unit motor yang

akan atau telah ditarik oleh bagian remedial coordinator.

5. ME (Marketing) adalah bagian pemasaran yang bertugas menjalankan pemasaran kepada calon nasabah (konsumen) serta mengadakan sosialisasi kepada masyarakat tentang produk Federal International Finance (FIF). Disini bagian marketing membawahi beberapa bagian yaitu :
 - a. Fifastra (New Motorcycle) atau penjualan motor baru/bekas.
 - b. Spektra pengajuan untuk elektronik dan gadget
 - c. Aftra penjualan mobil baru/ bekas.
 - d. Amitra umroh dan haji , serta dana tunai
 - e. Danastra pembiayaan multiguna
6. Finance adalah bagian keuangan yang bertugas mengontrol keuangan di FIFGORUP, disini finance membawahi bagian teller yaitu yang bertugas memberikan pelayanan dalam hal transaksi seperti angsuran pembiayaan dan melakukan pencatatan, pendataan serta membuat laporan produk harian
7. HRD (Human Resource Departemen) adalah bagian yang bertugas mengatur kepegawaian atau karyawan dan membawahi GSD (General Support Departemen) yaitu bertugas mengatur masalah perlengkapan kantor. 30 7. RI (Reposes Inventori) para kolektor menarik motor yang bermasalah dalam pembayaran angsuran tadi, selanjutnya masuk ke reposes inventori dan dijual oleh bagian RI diproses lalu masuk ke bagian marketing dan dijual sebagai UMC (Used Motorcycle) atau

motor bekas (second).

BAB III

LANDASAN TEORI

2.1 Pembiayaan

1.2.3 Pengertian Pembiayaan

Secara umum kegiatan Pemberian dana atau modal kepada pihak lain dengan ketentuan tertentu dapat disebut sebagai pembiayaan. Umumnya Lembaga keuangan, seperti bank, koperasi, atau perusahaan pembiayaan, melakukan pembiayaan kepada nasabah atau pelanggan yang memerlukan dana untuk berbagai keperluan, seperti usaha, konsumsi, atau investasi. Berikut pengertian pembiayaan menurut para ahli

1. Menurut Rivai dan Arifin (2010:681) pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang di berikan suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah di rencanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mnedukung investasi yang telah di rencanakan.
2. Menurut kasmir (2008:96) pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka panjang waktu tertentu dengan

imbalan atau bagi hasil.

Berdasarkan Undang-Undang No 7 Tahun 1992 pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil.

Berdasarkan definisi yang telah di jelaskan dapat diartikan bahwa pembiayaan merupakan segala sesuatu yang terkait dengan pengeluaran dan pemberian dana atau modal kepada pihak lain dengan syarat dan ketentuan tertentu yang telah disepakati.

2.1.2 Manfaat pembiayaan

Pembiayaan memberikan keuntungan baik bagi pemberi maupun penerima dana. Pemberi dana dapat memperoleh keuntungan berupa bunga atau bagi hasil dari dana yang dipinjamkan. Di samping itu, pendanaan juga bisa meningkatkan citra dan kesetiaan pelanggan terhadap lembaga keuangan. Untuk penerima dana dapat dibantu untuk memenuhi kebutuhan dana yang tidak dapat dipenuhi dari sumber internal melalui pembiayaan. Melalui pembiayaan, memeberikan manfaat bagi penerima dana agar bisa memenuhi kebutuhan penerima dana , meningkatkan kesejahteraan, atau mewujudkan impian. Dalam pembiayaan, terdapat risiko dan

tantangan yang harus dihadapi oleh pemberi dana maupun penerima dana.

Tantangan utama bagi pemberi dana adalah kemungkinan gagal bayar (default) dari penerima dana. Agar dapat mengurangi risiko tersebut, pemberi dana perlu melakukan evaluasi kelayakan dan penilaian kredit (credit scoring) terhadap calon penerima dana. Pemberi dana juga wajib patuh terhadap peraturan dan standar yang berlaku di sektor keuangan.

Tantangan utama bagi penerima dana adalah melunasi atau membayar angsuran pokok dan bunga yang telah di sepakati bersama. penerima dana perlu mengatur keuangan dengan bijak dan menjauhi overleverage dan penerima dana juga perlu memilih tipe pembiayaan yang cocok dengan kebutuhan dan kapasitasnya. Agar dapat menghadapi tantangan ini.

2.1.3 Tujuan pembiayaan

Pembiayaan memiliki peran yang sangat krusial dalam perekonomian. Umumnya, terdapat beberapa peran pembiayaan dalam sektor perekonomian, perdagangan, dan keuangan. Diantaranya:

1. Memajukan taraf ekonomi masyarakat.

Pembiayaan memiliki peran penting dalam memberikan dukungan kepada masyarakat yang tidak memiliki akses ekonomi. Dengan

adanya pembiayaan masyarakat akan terbantu dalam menaikkan taraf ekonominya.

2. Menyediakan sumber pendanaan untuk pengembangan usaha.
Untuk perkembangan usaha, diperlukan tambahan dana. Dana tambahan ini bisa didapatkan melalui pembiayaan. Pihak yang memiliki dana lebih dapat mengalokasikan kepada pihak yang memerlukan tambahan dana. Sehingga penerima dana pembiayaan dapat mengembangkan usaha.
3. Meningkatkan produktivitas
Pembiayaan memberikan kesempatan bagi masyarakat untuk meningkatkan kapasitas produksi mereka.
4. Menciptakan lapangan kerja
Pembukaan sektor-sektor usaha yang diiringi dengan penambahan dana pembiayaan akan menciptakan kesempatan kerja.
5. Mendistribusikan pendapatan
Apabila penerima pembiayaan mendirikan usaha dan merekrut tenaga kerja, maka mereka akan menerima penghasilan dalam bentuk upah dari hasil usaha tersebut.
6. Mencapai keuntungan yang maksimal
Pelaku bisnis yang mendirikan usaha tentu berkeinginan untuk meraih keuntungan. Oleh karena itu, untuk mencapai keuntungan tertinggi, dibutuhkan dukungan modal yang sebanding.

7. Meminimalisir risiko

Usaha atau bisnis yang dijalankan membutuhkan perlindungan dari risiko-risiko yang mungkin terjadi untuk mencapai keuntungan maksimal.

8. Memanfaatkan sumber daya ekonomi

Pengembangan sumber daya ekonomi dapat dicapai melalui optimalisasi sumber daya alam, sumber daya manusia, dan sumber daya modal. Pendanaan akan menjamin ketersediaan tenaga kerja sebagai sumber daya manusia dan bahan produksi sebagai sumber daya alam.

9. Mengalokasikan kelebihan dana

Sistem pembiayaan dapat berfungsi sebagai penghubung dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) ke pihak yang kekurangan (minus) dana.⁵

2.2 Leasing

1.2.4 Pengertian leasing

Secara umum Leasing adalah bentuk pembiayaan yang melibatkan penyediaan barang atau modal, dapat dilakukan oleh siapa saja yang memerlukannya, termasuk perusahaan atau perorangan yang memanfaatkan barang tersebut. Umumnya, kegiatan leasing memiliki durasi tertentu, dan metode

⁵ Kikit Azaheri, "Pembiayaan," *Majoo* (blog), 2023, <https://majoo.id/solusi/detail/pembiayaan>.

pembayarannya dilakukan dengan sistem dicicil atau diangsur.

Menurut beberapa ahli menyatakan bahwa

1. Menurut Agnes (2004:169) leasing (sewa guna usaha) adalah kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk pembayaran berkala yang menyediakan barang modal untuk digunakan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu, dan berhak memilih perusahaan tersebut untuk membeli barang modal yang bersangkutan atau memperpanjang masa sewa berdasarkan nilai, sisanya telah disepakati bersama.⁶
2. Salim Hs mendefinisikan leasing sebagai perjanjian sewa-menyewa antara pihak Pemberi Sewa (Lessor) dan Penerima Sewa (Lessee). Pada kesepakatan ini, Pemberi Sewa menyewakan barang-barang produksi yang memiliki nilai tinggi kepada Penerima Sewa, yang nantinya akan digunakan oleh Penerima Sewa. Sebagai imbalan, Penerima Sewa berkewajiban membayar biaya sewa sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak beserta dengan pilihan yaitu memperpanjang sewa atau membeli.
3. Menurut Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso (2006), definisi leasing adalah segala bentuk pembiayaan perusahaan yang melibatkan penyediaan atau penyewaan barang-barang modal

⁶ Mei Mita Bella and Evaliati Amaniyah, "Alternatif Pendanaan Antara Leasing, Hutang Jangka Panjang Dan Saham Biasa Dalam Pengadaan Aktiva Tetap Pada PT. Blue Bird Tbk" 1, no. 2 (June 2, 2021): 107.

kepada perusahaan lain untuk digunakan dalam periode waktu tertentu.

Berdasarkan pengertian yang telah di jelaskan dapat disimpulkan bahwa leasing atau sewa guna usaha merupakan suatu bentuk kegiatan pembiayaan perusahaan dengan cara pembayaran berkelanjutan yang melibatkan penyediaan barang modal untuk digunakan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Perusahaan yang menyewa memiliki hak untuk memilih apakah akan membeli barang modal tersebut atau memperpanjang masa sewa, dengan nilai yang telah disepakati bersama.

Pada dasarnya, dalam sistem pembiayaan leasing melibatkan berbagai pihak, antara lain:

1. Pemberi Sewa (Lessor), adalah pada pihak yang memberikan pembiayaan melalui leasing kepada pihak yang memerlukannya. Dalam konteks ini, Pemberi Sewa dapat berupa perusahaan pembiayaan yang bersifat "multi finance," namun juga bisa merupakan perusahaan yang khusus beroperasi di sektor leasing
2. Penerima Sewa (Lessee) adalah pihak yang membutuhkan barang modal yang dibiayai oleh Pemberi Sewa (Lessor) dan ditujukan untuk digunakan oleh Penerima Sewa
3. Supplier adalah pihak yang menyediakan barang modal yang menjadi objek.
4. Asuransi adalah perusahaan yang akan bertanggung jawab atas

risiko dalam perjanjian antara Pemberi Sewa (Lessor) dan Penerima Sewa (Lessee).⁷

1.2.5 Jenis-Jenis Leasing

1. Finance Lease (Sewa Guna Usaha Pembiayaan)

Perusahaan sewa guna usaha (Lessor) merupakan pihak yang mendanai penyediaan barang modal. Penerima sewa guna usaha (Lessee) biasanya memilih barang modal yang dibutuhkan, dan atas nama perusahaan sewa guna usaha, sebagai pemilik barang modal tersebut, melakukan pemesanan, pemeriksaan, serta pemeliharaan barang modal yang menjadi objek transaksi sewa guna usaha. Pihak Lessee melakukan pembayaran sewa guna usaha secara berkala, di mana jumlahnya ditambah dengan pembayaran nilai sisa (residual value), jika ada, yang mencakup pengembalian harga perolehan barang modal yang dibiayai serta bunganya, yang merupakan pemasukan bagi perusahaan sewa guna usaha

2. Operating Lease (Sewa Menyewa Biasa)

Perusahaan sewa guna usaha membeli barang modal dan kemudian disewa-guna-usahakan kepada penyewa guna usaha. Berbeda dengan finance lease, total

⁷ Tajuddin Nor, Masnoon, and Kurnis Ganda Putri, "Aspek Hukum Perjanjian Pembiayaan Sewa Guna Usaha" (Skripsi, Sumatera Utara, Universitas Islam Sumatera Utara, 2020), 24.

pembayaran sewa guna usaha berkala dalam operating lease tidak termasuk total biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang modal tersebut beserta bunganya. Ini karena sewa guna usaha mengandalkan keuntungan dari penjualan barang yang disewa-guna-usahakan atau melalui beberapa kontrak sewa guna usaha lainnya.

3. Sales-Type Lease (Sewa Guna Usaha Penjualan)

Sewa guna usaha tipe ini adalah bentuk transaksi pembiayaan sewa guna usaha yang dilakukan secara langsung (direct finance lease). Dalam transaksi ini, jumlahnya melibatkan keuntungan yang dihitung oleh pabrikan atau penyalur yang juga berperan sebagai perusahaan sewa guna usaha. Model sewa guna usaha seperti ini seringkali berfungsi sebagai salah satu metode pemasaran untuk produk dari perusahaan tertentu.

4. Leveraged Lease

Transaksi sewa guna usaha tipe ini melibatkan paling tidak tiga pihak, yakni penyewa guna usaha dan kreditur jangka panjang yang mendanai sebagian besar dari transaksi sewa guna usaha

5. Syndicated Lease

Sewa guna usaha sindikasi ini melibatkan beberapa perusahaan sewa guna usaha yang secara bersama-sama melakukan transaksi sewa guna usaha dengan satu penyewa guna usaha, dan nilai transaksinya cukup besar. Dalam transaksi, akan dipilih salah satu perusahaan anggota sindikasi sebagai koordinator yang bertanggung jawab terhadap hubungan dengan pihak penyewa guna usaha untuk melaksanakan semua hal yang berkaitan dengan transaksi sewa guna usaha. Pelaksanaan transaksi ini dapat dilakukan baik melalui sewa guna usaha secara langsung maupun tidak langsung. Merupakan pihak sewa guna usaha yang seringkali digunakan sebagai sarana pemasaran produk dari suatu perusahaan tertentu.

1.3 Danastra

Danastra merupakan salah satu layanan keuangan yang disediakan oleh FIFGROUP, perusahaan terkemuka di Indonesia yang fokus pada sektor pembiayaan konsumen. FIFGROUP telah membangun pengalaman bertahun-tahun dalam memberikan solusi keuangan yang terjangkau dan mudah diakses bagi masyarakat Indonesia. Beberapa keunggulan yang ditawarkan oleh danastra sebagai berikut:

1. Danastra memegang reputasi yang positif dan terbukti sebagai mitra keuangan yang dapat diandalkan bagi masyarakat Indonesia. Dengan menggunakan layanan FIFGROUP Danastra, konsumen dapat yakin bahwa transaksi keuangan konsumen aman dan mendapat jaminan.
2. Danastra menyediakan tim berpengalaman yang siap membimbing konsumen dalam memilih produk dan layanan yang cocok dengan kebutuhan Anda. Tim FIFGROUP Danastra akan memberikan pelayanan yang bersahabat dan informatif untuk menjawab segala pertanyaan serta memenuhi kebutuhan konsumen terkait penyelesaian masalah keuangan.
3. Danastra menyajikan suku bunga yang bersaing dan terjangkau. Ini memberikan kesempatan kepada konsumen untuk memperoleh pinjaman dengan biaya yang terjangkau dan tidak memberikan beban berlebihan.
4. Proses pengajuan pinjaman Danastra sangat cepat dan sederhana. Konsumen dapat mengajukan pinjaman melalui platform online atau datang langsung ke kantor cabang FIFGROUP terdekat. Kemudahan dalam proses pengajuan ini memungkinkan konsumen mendapatkan dana yang dibutuhkan dengan cepat dan tanpa kesulitan.
5. Danastra memberikan pilihan pembayaran yang fleksibel. Konsumen memiliki kebebasan untuk memilih jangka waktu pinjaman yang cocok dengan kebutuhan dan kemampuan finansial. Selain itu, FIFGROUP Danastra juga menyediakan kemudahan pembayaran melalui berbagai

saluran.⁸

⁸ "Pembiayaan Multiguna Danastra," accessed February 26, 2024, <https://www.fifgroup.co.id/danastra>.

BAB IV

PEMBAHASAN

1.1 Kegiatan Praktis

Magang merupakan aktivitas yang melibatkan mahasiswa untuk memperoleh pengalaman kerja praktis yang sesuai dengan bidang studi yang telah dipilih. Melalui kegiatan magang yang menggabungkan studi, analisis, dan aplikasi, diharapkan mahasiswa dapat belajar, mengamati, serta memberikan solusi atau saran terhadap setiap masalah yang timbul di Perusahaan. Hal ini merupakan salah satu bentuk penerapan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh selama masa kuliah. Dengan adanya program magang ini, diharapkan mahasiswa peserta magang dapat mendapatkan wawasan mengenai pengalaman praktis dan dapat langsung terlibat dalam dunia kerja. Berikut tempat pelaksanaan dan waktu pelaksanaan kegiatan magang

Waktu : 1 November 2023 – 1 Januari 2024

Perusahaan : PT Federal International Group

Alamat : Jl. Jarak No 60 Kec. Sawahan, Kab Surabaya

Kode pos : 60251

1.2 Metode Magang

Pelaksanaan kegiatan magang menggunakan metode langsung, di mana mahasiswa terlibat secara aktif dalam proses penanganan kegiatan

yang berlangsung di PT Federal International Finance. Berikut rincian jadwal:

Tabel 4.1 Tabel Kegiatan Magang

No	Tanggal	Kegiatan
1.	1-2 November 2023	Pengenalan perusahaan dan prosedur kerja
2.	3 November 2023 -1 Januari 2024	Kegiatan magang : a. Mengamati proses kerja karyawan b. Mempelajari produk-produk yang ada di perusahaan c. Membantu melakukan penginputan data konsumen d. Mempelajari pengecekan data konsumen e. Mempelajari pengarsipan data konsumen f. mempelajari pemberian plafond dan angsuran untuk konsumen g. membantu survey yang dilakukan oleh karyawan h. melakukan door to door terhadap data yang di berikan unit head i. mempelajari proses pembiayaan konsumen
3.	22 Desember 2023 – 12 Januari 2024	Penyusunan laporan magang
4.	1 Januari	Kegiatan magang berakhir
5.	08 -12 Januari 2024	Bimbingan penyusun laporan magang dengan dosen pembimbing
6.	15 Januari 2024	pengumpulan laporan magang ke bagian akademik
7.	27 – 28 Januari 2024	Ujian hasil magang

Sumber: data diolah penulis, 2024

1.3 Metode Pengumpulan Data

Dalam penyusunan Laporan magang, diperlukan data-data yang relevan dalam pembahasan. Untuk memperoleh data yang berkualitas dan sesuai standar, diperlukan penerapan metode pengumpulan data yang sesuai. Sugiyono (2011) menyatakan bahwa teknik pengumpulan data

adalah langkah yang kritis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah memperoleh data. Metode pengumpulan data yang diterapkan adalah:

1. Observasi

Metode observasional merupakan pendekatan yang membutuhkan interaksi atau keterlibatan antara penulis dan subjek penelitian atau narasumber untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan. Dengan menggunakan metode ini, penulis dapat mengamati secara langsung bagaimana sistem pembiayaan danastra pada lembaga leasing di PT FIFGROUP.

2. Wawancara

Metode wawancara adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara berdialog Tanya jawab dengan orang yang diamati. Dalam hal ini wawancara dilakukan langsung oleh penulis kepada karyawan PT FIFGROUP.

3. Dokumentasi

Metode Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan cara memanfaatkan data-data berupa buku, catatan (dokumen) dan informasi yang berkaitan dengan masalah pembahasan untuk mendasari sebuah pemikiran atau pembuktian.

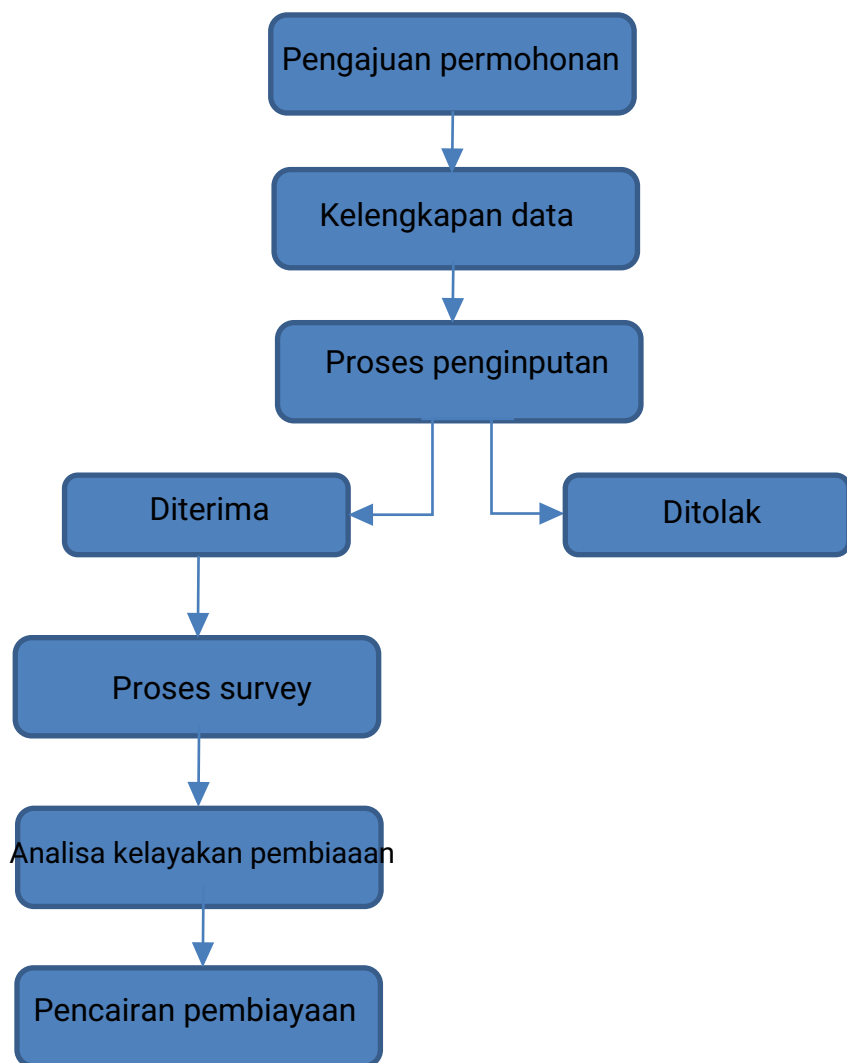
4. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah suatu metode penelitian yang dilaksanakan dengan cara mengumpulkan, mempelajari. dan menganalisis

referensi atau sumber sumber yang diperoleh dengan tertulis atau berbentuk tulisan seperti buku, Jurnal, artikel, dokumen, dan sumber informasi lainnya yang signifikan dengan topik/judul yang akan diteliti.

1.4 Analisis Data

Gambar



Gambar 4.1 Prosedur pembiayaan
Sumber : Wawancara dengan Unit Head FIFGROUP

4.4.1 Prosedur pembiayaan danastra

1. Pengajuan permohonan pembiayaan

Konsumen yang ingin mengajukan pembiayaan multiguna dengan jaminan BPKB motor, bisa mendatangi kantor cabang atau kios FIFGROUP terdekat dengan membawa persyaratan-persyaratan pengajuan. Setelah itu konsumen akan dilayani oleh bagian marketing credit executive (MCE) yang ada di kantor tersebut, Kemudian MCE akan memberikan perincian terkait besarnya pinjaman, angsuran dan juga tenor pinjaman. Selanjutnya konsumen akan menentukan pinjaman, tenor, dan angsuran yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuannya. Setelah keduanya deal maka akan dilakukan pengisian formulir yang kemudian di tandatangani oleh konsumen.

2. Kelengkapan data konsumen

Konsumen melampirkan dokumen wajib yang harus di sertakan berupa KTP asli suami istri (bagi yang sudah menikah), KK, STNK dan BPKB.

3. Penginputan data order

Setelah itu data konsumen yang telah di terima oleh MCE FIFGROUP di berikan kepada COC (credit order clerk) disebut juga dengan order dengan cara langsung ataupun

tidak langsung melalui media WA. Data order yang di terima di filter oleh COC melalui sistem FIFGROUP. Jika konsumen pernah memiliki riwayat kredit yang buruk maka COC akan langsung memberi kabar kepada pihak MCE dan tidak melanjutkan untuk penginputan data order konsumen tersebut. Jika data konsumen RO atau Clear selanjutnya akan dilakukan proses entry atau input data. Setiap pengajuan order yang masuk ke cabang dan kios wajib dilakukan entry order, kemudian entry akan divalidasi atas customer id. Proses input entry order wajib dilakukan sampai selesai, hingga terbentuknya no aplikasi. Setelah proses entri order selesai, maka entri order akan otomatis ter-generate SIP (Smart Identification Profile), Grade RO (Repeat Order), dan Scoremeter. Tujuannya adalah sebagai standarisasi dalam penanganan order. Hasil dari pengisian data, akan muncul klasifikasi SIP (Smart Identification Profile) dan rekomendasi RO (Repeat order). Perincian SIP yang dimaksud sebagai berikut :

- a. Platinum
- b. Gold
- c. Silver
- d. Bronze

Selanjutnya proses distribusi order, hasil terbentuknya no aplikasi akan muncul sesuai dengan rekomendasi sistem. Untuk order dengan kategori Low Risk (SIP Platinum dan Gold) maka order langsung terdistribusi ke Cac (Credit Analyst Coordinator) untuk dilakukan verifikasi by phone, kemudian untuk order kategori High Risk (SIP Silver dan Bronze) distribusi ke Verivayer untuk dilakukan verifikasi visit (kunjungan).

4. Proses survey

Verivayer menerima order dari distribution order manual yang areanya sudah ditentukan lalu melakukan kunjungan bertemu dengan konsumen dan cek lingkungan mencocokkan isian aplikasi dengan kondisi konsumen yang nyata di lapangan seperti apa. Serta memberikan Penjelasan hal-hal penting terhadap konsumen (jumlah angsuran dan tenor sudah sesuai, jatuh tempo pembayaran angsuran dan pengambilan BPKB). Penandatanganan dokumen kredit, dan yang paling penting harus dijelaskan kepada konsumen adalah tempat pembayaran angsuran. Konsumen dapat melakukan pembayaran angsuran :

a. Melalui kantor FIFGROUP bisa di kantor cabang, kantor

pusat, kios FIFGROUP terdekat.

b. Melalui payment point FIFGROUP yaitu :

- 1) Banking Channel
- 2) Teller bank
- 3) ATM
- 4) Internet Banking
- 5) Phone Banking
- 6) Mobile Banking
- 7) Autodebet
- 8) Elektronik Banking
- 9) Kantor Pos
- 10) Alfamart

5. Analisa kelayakan pembiayaan

Pelaporan yang dilakukan oleh petugas survey melalui telfon akan menjadi bahan pertimbangan CAC untuk melakukan analisis terhadap order, sehingga akan diketahui apakah permohonan pengajuan kredit oleh konsumen diterima (approve) atau ditolak (reject). CAC merupakan bagian yang berperan penting dalam tugas ini. Selanjutnya CAC akan melakukan analisis terhadap order dengan menggunakan Analisis 5C (Mulyono,2010) yang meliputi Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral. Lebih detailnya adalah sebagai berikut:

- a. Character (Kemauan dan Reputasi) analisis berdasarkan informasi, reputasi di lingkungan, ada atau tidaknya kredit macet di leasing lain, indikasi atas nama, penduduk asli atau hanya pendatang, informasi orang ketiga bisa dari tetangga, keluarga, rekan kerja merekomendasikan atau tidak. Kejadian yang paling sering ditemui survey saat di lapangan adalah jika memang karakter konsumen jelek biasanya survey bertemu dengan dept collector dari perusahaan lain seperti bank atau leasing sebelumnya yang pembayarannya menunggak (biasanya di dapatkan informasi dari hasil kunjungan survey saat melakukan visit kerumah konsumen) hal tersebut akan sangat berpengaruh pada pelunasan atau pembayaran kredit pada konsumen karena tidak ada itikad baik dari konsumen.
- b. Capacity (Kemauan bayar) CAC menganalisa berdasarkan informasi, pekerjaan konsumen benarkah bekerja di perusahaan tersebut atau tidak, penghasilan, pengeluaran konsumen jika lebih besar pengeluaran dari pada penghasilan yang di dapat, tanggungan keluarga yang di tanggung misalkan istri orang tua dan anak apakah sudah sesuai dengan

kapasitas penghasilan konsumen.

- c. Capital (Harta materi yang dimiliki) CAC menganalisa berdasarkan informasi status kepemilikan rumah ,apakah itu rumah milik sendiri,sewa atau kos, analisa ini lebih kepada aset yang dimiliki konsumen. Kendaraan yang dimiliki apakah sebelumnya kredit sudah lunas atau belum untuk pembayaran lancar atau tidak karena hal tersebut merupakan beban dari konsumen, dari perabotan rumah yang dimiliki konsumen karena berpengaruh juga terhadap kemampuan pembelian atas suatu barang.
- d. Condition (Kondisi sosial, kondisi perekonomian) analisa ini berdasarkan informasi lingkungan pemukiman misalkan konsumen tertutup dengan warga tidak pernah bersosialisasi, tempat tinggal yang kondisinya masuk kategori mampu atau minim, usaha konsumen jika konsumen wiraswasta dagang (ramai atau tidaknya usahanya menentukan untuk jangka panjang dalam pembayaran 48 kreditnya nanti terlambat atau lancar), analisa bidang usaha konsumen sesuai dengan kebijakan pemerintah atau tidak.
- e. Collateral (Agunan dan penjamin) untuk mengurangi

resiko kemungkinan kerugian contohnya agunan BPKB, sertifikat tanah / bangunan (dalam pengajuan kredit di FIFGROUP tidak ada jaminan). Hal yang harus dicermati untuk penjamin adalah hubungan penjamin (misalkan bisa orang tua atau saudara kandung) dengan konsumen, reputasi penjamin, kapasitas dan capital penjamin

6. Pencairan pembiayaan

Disini CAP berperan penting dalam proses pencairan karena merupakan tahap akhir penerimaan manfaat perkreditan untuk konsumen. Tugas utama CAP memverifikasi dokumen yang sudah ada sebelumnya seperti kontrak, perjanjian pembiayaan (perjanjian akad kredit), syarat konsumen, tagihan deller. Selanjutnya CAP akan melakukan sending tagihan (permohonan pencairan dana) ke HO. Dan proses akhir adalah pencairan dana ke konsumen yang dilakukan oleh Finance HO. Permohonan pencairan dana yang dikirim dari cabang akan divalidasi oleh Finance HO. Finance HO akan melakukan transfer dana ke konsumen sesuai dengan permohonan pencairan dana.

7. Pembayaran angsuran

Dan terakhir konsumen sudah bisa membayar angsuran

setiap bulanya sesuai perjanjian yang sudah di setujui oleh kedua pihak. Pembayaran angsuran sesuai dengan tanggal jatuh tempo. Biasanya tanggal jatuh tempo di FIFGROUP sesuai saat pencairan dana dikirim atau diterima oleh konsumen. Jika melebihi tanggal jatuh tempo akan dikenakan denda. Misalkan jatuh tempo pembayaran terjadi pada hari minggu maka konsumen wajib membayar angsuran tersebut satu hari sebelum hari minggu. Karena keterlambatan pembayaran akan berpengaruh terhadap riwayat pembayaran konsumen di sistem FIFGROUP.

8. Dokumen yang digunakan untuk pengajuan pembiayaan
 1. Form Aplikasi Pembiayaan
 2. Dokumen Wajib (KTP/SIM suami istri asli, KK (Kartu Keluarga), STNK dan BPKB
 3. Perjanjian Pembiayaan
 - a. Obyek pembiayaan
 - b. Biaya terkait pemberian pembiayaan
 - c. Struktur kredit pembiayaan
 - d. Denda dan biaya lain-lain
 4. Surat Kuasa Pembebanan Jamninan Fidusia
 5. Surat Kuasa
 6. Surat Kuasa

7. Surat Persetujuan Suami/Istri

9. Pernyataan Penutupan Asuransi Kendaraan Bermotor

Form ini berisi tentang asuransi yang digunakan oleh FIFGROUP, asuransi kendaraan bermotor yang digunakan oleh FIFGROUP adalah TOTAL LOST ONLY (TLO). Asuransi tersebut untuk kerusakan dan kehilangan. Kondisi asuransi TLO, yang menjamin unit motor yang dipertanggungjawabkan terhadap kerugian total jika :

- a. Unit motor mengalami kerusakan akibat kecelakaan yang dijamin di dalam polis asuransi unit motor dimana biaya perbaikannya diperkirakan sama dengan atau lebih dari 75% dari harga motor sebelum terjadinya kecelakaan dan berakibat kerusakan pada unit motor
- b. Unit motor yang hilang karena dicuri. Bukan unsur kesengajaan seperti penipuan atau penggelapan dan lain-Lain

10. Ringkasan Informasi Pembiayaan

- a. Nama produk pembiayaan
- b. Nama penerbit
- c. Angsuran dan jangka waktu pembiayaan
- d. Biaya terkait pemberian pembiayaan
- e. Manfaat produk

- f. Risiko
- g. Jatuh tempo batas terakhir bayar
- h. Tempat pembayaran angsuran
- i. Hak dan kewajiban
- j. Asuransi
- k. Informasi perkreditan
- l. Konfirmasi data dan informasi
- m. Keluhan pelanggan
- n. FIFGROUP Mobile Customer

1.5 Identifikasi Masalah

1. Masih terdapat keterlambatan dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan;
2. Masih adanya miss komunikasi antara clerk dan marketing credit executive terkait kelengkapan data persyaratan konsumen
3. kurangnya sdm untuk bagian CAP
4. Konsumen yang terlambat melakukan pembayaran angsuran

1.6 Sebab dan Akibat Masalah

1.3.1 Sebab Masalah

1. Terjadinya keterlamabatan disebabkan oleh beberapa factor seperti sistem sedang error pada saat penginputan data, terdapat kesalahan pada saat penginputan data.
2. Masalah kurangnya komunikasi terkait kelengkapan data persyaratan konsumen antara clerk dan marketing credit executive terjadi karena adanya pemberitahuan tambahan tentang persyaratan kelengkapan data yang tidak tersampaikan dengan baik.
3. Masalah kurangnya sdm untuk bagian CAP terjadi ketika banyaknya orderan yang masuk membuat penumpukan *data sending* oleh CAP.
4. Terjadinya keterlambatan pembayaran oleh konsumen biasanya dikarenakan menurunnya pendapatan konsumen sehingga harus memunda pembayaran angsuran.

1.3.2 Akibat Masalah

1. Dampak yang ditimbulkan karena keterlambatan dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan, mengakibatkan pelanggan harus menunggu agak lama sehingga menimbulkan kekecewaan yang berdampak pada menurunnya kepercayaan pelanggan terhadap PT

FIFGROUP

2. Akibat kurangnya komunikasi antara clerk dan marketing credit executive terkait kelengkapan data konsumen berakibat terhambatnya proses penyaluran kredit semakin lama untuk penyelesaian order tersebut menjadi tidak efisien.
3. Kurangnya sdm untuk bagian CAP menyebabkan penumpukan data sending sehingga terdapat keterlambatan untuk pencairan dana kepada konsumen.
4. Keterlambatan pembayaran konsumen mengakibatkan konsumen tersebut terkena denda harian yang jumlahnya adalah 0,5% dari angsuran yang seharusnya di bayarkan perbulan.

1.7 Solusi Pemecahan Masalah

1. Untuk mengatasi keterlambatan yang disebabkan oleh kesalahan pada saat penginputan data sebaiknya pada saat melakukan penginputan data konsumen marketing dan clerk agar lebih teliti dan berhati-hati dan melakukan pengecekan ulang. Sehingga tidak menimbulkan kesalahan data yang dapat menghambat jalannya
2. ketika ada informasi tentang data tambahan untuk kelengkapan data konsumen sebaiknya disampaikan dengan jelas dan rinci

agar marketing credit executive segera melengkapi data dan dokumen untuk permohonan kredit sebelum melakukan permohonan kredit atau komite csh (credit section head) terlebih dahulu misalkan saja order tersebut mempunyai riwayat pembayaran RO (Repeat Order) bagus, maka order dapat dilanjutkan proses penyalurannya terlebih dahulu. Dengan catatan data, dokumen konsumen tersebut dapat dilengkapi setelah itu.

3. untuk mengatasi kekurangan sdm untuk bagian CAP sebaiknya perusahaan menambah posisi tersebut agar tidak terjadi penumpukan data sehingga konsumen tidak terlalu lama menunggu pecairan.
4. Konsumen yang terlambat melakukan pembayaran angsuran melebihi tanggal jatuh tempo akan mendapat sms peringatan dari FIFGROUP, apabila konsumen belum juga membayarkan kewajibanya akan di peringatkan melalui via telfon dan apabila masih belum membayarkan kewajiban tersebut solusi toleransi terakhir yaitu dept collector FIFGROUP akan mengunjungi rumah konsumen tersebut untuk menagih kewajiban pembayaran angsuran beserta dengan dendanya.

BAB V

PENUTUP

7.1 Kesimpulan

PT Federal International Finance (FIFGROUP) adalah perusahaan yang bergerak di bidang sewa guna usaha, anjak piutang dan pembiayaan. Layanan yang disediakan di perusahaan tersebut adalah

1. FIFASTRA : pembiayaan sepeda motor honda baru/second.
2. SPEKTRA : pembiayaan barang elektronik dan furniture rumah tangga.
3. FINATRA : pembiayaan UMKM
4. AMITRA : pembiayaan umroh, haji, dan dana tunai.
5. DANASTRA : pembiayaan multiguna

Proses pengajuan pembiayaan pada PT FIFGROUP antara lain :

1. permohonan pembiayaan oleh calon konsumen ke deller atau cabang FIFGROUP terdekat yang langsung dilayani oleh MCE.
2. Pengisian form aplikasi permohonan kredit oleh konsumen yang sudah disediakan, melengkapi data pribadi dan menyerahkan dokumen wajib ktp suami istri dan kk.
3. Data diterima oleh Coc lalu dilakukan penginputan. Jika konsumen memiliki riwayat buruk di sistem FIFGROUP maka akan langsung di sampaikan ke MCE.
4. Verivayer FIFGROUP melakukan kunjungan survey. Dan melengkapi

dokumen tambahan yang belum dilengkapi pada saat permohonan kredit.

5. Cac menganalisa data order dan memberikan keputusan yang terbaik untuk profit perusahaan. Dengan menggunakan metode 5C (berdasarkan hasil laporan survey), metode sumber informasi sebagai bahan acuan, parameter utama dan tambahan, metode credit scoring system. Jika hasil acc maka akan diterbitkan PO.
6. Proses akhir dari pembiayaan konsumen Cap menerima tagihan dan follow up kembali untuk memastikan struktur kredit dana pembiayaan, permohonan pencairan dana ke Finance HO. Transfer dana ke konsumen.
7. Konsumen melakukan pembayaran angsuran setiap bulanya sampai perjanjian yang telah ditentukan.

7.2 Saran

Adapun saran-saran yang disampaikan berdasarkan hasil analisa kuliah kerja praktek di FIFGROUP adalah sebagai berikut :

FIFGROUP sebaiknya memberikan pelayanan penyaluran yang cepat, teliti, dan maksimal agar konsumen tidak menunggu terlalu lama. Untuk divisi marketing di FIFGROUP sebaiknya lebih akurat, lebih lengkap lagi memberikan kelengkapan data dan dokumen konsumen di awal pengajuan sehingga proses penyaluran kredit tidak terhambat dan terlalu lama karena kurangnya dokumen dan data tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Azaheri, Kikit. "Pembiayaan." *Majoo* (blog), 2023.
<https://majoo.id/solusi/detail/pembiayaan>.
- "Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 1169/KMK.01/1991 Tentang Kegiatan Sewa Guna Usaha (Leasing) Menteri Keuangan Republik Indonesia," 1991.
<https://jdih.kemenkeu.go.id/en/dokumen/peraturan>.
- Mita Bella, Mei, and Evaliati Amaniyah. "Alternatif Pendanaan Antara Leasing, Hutang Jangka Panjang Dan Saham Biasa Dalam Pengadaan Aktiva Tetap Pada PT. Blue Bird Tbk" 1, no. 2 (June 2, 2021): 106–14.
- Nilam Sari, Miranti. "Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada PT FIFGROUP." Laporan Magang, Universitas Negeri Jakarta, 2017.
- Nor, Tajuddin, Masnoon, and Kurnis Ganda Putri. "Aspek Hukum Perjanjian Pembiayaan Sewa Guna Usaha." Skripsi, Universitas Islam Sumatera Utara, 2020.
- "Pembiayaan Multiguna Danastra." Accessed February 26, 2024.
<https://www.fifgroup.co.id/danastra>.
- "PT FIFGROUP." Accessed February 26, 2024. <https://www.fifgroup.co.id/>.
- Warsela, Merti, Agung Deni Wayudi, and Ari Sulistiyawati. "Penerapan Customer Relationship Management Untuk Mendukung Marketing Credit Executive (Studi kasus: PT FIFGROUP)" 2, no. 2 (June 2, 2021): 78–87.
- Sholeh, A. A., Kristiawati, I., GS, A. D., Dewi, R., Susanti, R., & Hidayat, R. (2024). Kompensasi Terhadap Motivasi Kerja Karyawan Pada PT. Insolent Raya Di Surabaya. *Journal Of Management and Creative Business*, 2 (1), 82-96.
- Pratama, R. A. P., & Kristiawati, I. (2023). PENGARUH MARKETING COMMUNICATION, EXPERIENTIAL MARKETING, DAN CUSTOMER TRUST TERHADAP CUSTOMER LOYALTY PADA PT. ANDALAN

PACIFIC SAMUDRA. *Yos Soedarso Economic Journal (YEJ)*, 5(3), 52-69.

Kristiawati, I., Prastyorini, J., Putri, M., Safitri, C., Riyanto, T., & Taloim, Y. C. (2023). PEMANFAATAN TEKNOLOGI DIGITAL MARKETING DAN MYOB DENGAN BISNIS METODE CANVAS MASYARAKAT PRODUKTIF NELAYAN DESA SIDOKUMPUL LAMONGAN. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(6), 11387-11392.

Kalangi, M. H. E., Kristiawati, I., & Kusuma, R. A. E. (2023). Impact of Work Skills, Performance, and Maintenance on Productivity: A Study on Head Truck Operators in PT. Terminal Petikemas Surabaya. *Academia Open*, 8(1), 10-21070.

Kristiawati, I., Kamsariaty, K., & Sihombing, D. B. (2023). SHIP CLEARANCE IN AND CLEARANCE OUT SERVICES AT PT. SAUH BAHTERA SAKTI JAKARTA. *Jurnal Scientia*, 12(01), 578-582.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Formulir Pendaftaran Magang



**SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN
STIAMAK BARUNAWATI**

Jl. Perak Barat 173 Surabaya
Website : www.stiamak.ac.id

Telp. (031) 3291096
E-mail : info@stiamak.ac.id

FORMULIR PENDAFTARAN MAGANG

Kepada :
Yth. Kepala Program Studi STIAMAK Barunawati Surabaya
Di
Tempat

Kami mengajukan permohonan untuk melaksanakan Magang dengan keterangan sebagai berikut :

- a. Nama : NURUL HAMIDAH
b. NIM : 20111081
c. Tempat Magang : PT Federal International Finance
d. Alamat : Jl. Perak Barat 173
e. Tanggal Pelaksanaan : 1 November 2023

NO	JUDUL MAGANG
	PROSEDUR PEMBIYAAAN DAN ASRA PADA LEMBAGA LEASING
	PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE

Demikian permohonan kami, atas perkenannya kami sampaikan terima kasih.

Mengetahui
KAPRODI

Surabaya,.....

SOEDARMANTO, SE, MM

NURUL HAMIDAH
NO HP : 0881 0369 8832

Dosen Pembimbing : Dr. INDRIANA KRISTIAWATI, SE, MM

Formulir dibuat rangkap 3 untuk :

1. Mahasiswa
2. Dosen Pembimbing
3. Arsip

Lampiran 2 Permohonan Izin Penempatan Magang



SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN STIAMAK BARUNAWATI

Jl. Perak Barat 173 Surabaya
Website : www.stiamak.ac.id

Telp. (031) 3291096
E-mail : info@stiamak.ac.id

Nomor : SKL/290/STIAMAK/X/2023
Klasifikasi : Biasa
Lampiran : -
Perihal : Permohonan ijin penempatan magang

Surabaya, 18 Oktober 2023

Yth. Up. HRD
PT. FIF Group
di

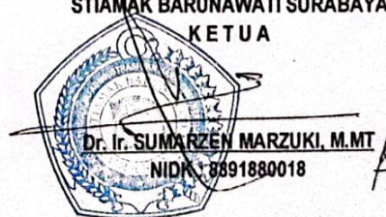
SURABAYA

- Sehubungan dengan Kalender Akademik Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Keperlabuhan (STIAMAK) Barunawati Surabaya Tahun 2023/2024, dan dalam rangka meningkatkan kualitas pendidikan mahasiswa STIAMAK Barunawati, dengan ini STIAMAK Barunawati menugaskan para mahasiswa semester VII untuk melaksanakan kegiatan magang.
- Tersebut butir 1 diatas, mohon dapatnya Bapak/Ibu memberikan ijin bagi mahasiswa kami, atas nama:
 - Nama : Nurul Hamidah
 - Nim : 20111081

Untuk dapat melaksanakan magang di Kantor PT. FIF Group, Adapun jadwal pelaksanaan magang mahasiswa kami dapat menyesuaikan kesiapan Perusahaan.

- Demikian atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA
KETUA


Dr. Ir. SUMARZEN MARZUKI, M.MT
NIDN : 0091860018

Lampiran 3 Persetujuan Permohonan Izin Penempatan Magang



FIFGROUP

member of ASTRA

KANTOR: JALAN JARAK NO. 60, PUTAT JAYA, SAWAHAN

Telp : 082231388923

Nomor :SK/138/FIFGROUP/10/XI/2023 Surabaya, 10 November 2023
Lampiran :1
Perihal : Surat Izin Praktek Kerja Magang An. Nurul Hamidah

**Kepada Yth. Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhan (STIAMAK)
Barunawati**
Jl. Perak Barat 173
Di
Surabaya

Berdasarkan Surat dari STIAMAK Barunawati Nomor: SKL/291/STIAMAK/X/2023 tentang
Permohonan Izin Penempatan Magang Kepada mahasiswa/i:

Nama :Nurul Hamidah
NIM :20111081
Jurusan :Administrasi Bisnis Kepelabuhanan

Bersama ini disampaikan bahwa mahasiswa tersebut diterima sebagai pemegang di PT.
FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE terhitung mulai tanggal 1 November 2023 sd 1 Januari
2024.
Demikian yang dapat disampaikan, atas perhatian dan kerja samanya kami ucapkan terima
kasih.

Surabaya,10 November 2024


PT. FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE
Unit Head
Fachrul Fuad

Lampiran 4 Penilaian magang di Tempat Kerja



**SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN
STIAMAK BARUNAWATI**

Jl. Perak Barat 173 Surabaya
Website : www.stiamak.ac.id

Telp. (031) 3291096
E-mail : info@stiamak.ac.id

NILAI MAGANG DI TEMPAT KERJA TAHUN 2023


Nama : NURUL HAMIDAH
NIM : 20111081
Tempat Magang: PT Federal International Finance
Alamat Instansi : Jl Jarak No 60
Judul : PROSEDUR PEMBLAYAAAN DAN STRA PADA LEMBAGA
KEASIFIN PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE

NO	Penilaian Atas Dasar	Nilai		Keterangan
		Angka	Huruf	
1	Etika dan Kedisiplinan	94	A	
2	Inisiatif dan Kreativitas	85	A	
3	Hasil Magang	90	A	
4	Hubungan dalam Lingkungan Kerja	75	B	


Keterangan : Nilai diberikan berupa angka pada interval 1-100

- 1 - 50 : E (Gagal)
- 51 - 55 : D (Kurang)
- 56 - 65 : C (Cukup)
- 66 - 70 : BC (Antara baik dan cukup)
- 71 - 75 : B (Baik)
- 76 - 80 : AB (Antara sangat baik dan baik)
- 81 - 100 : A (Sangat baik)

Mengetahui,
Pimpinan Perusahaan


Spandani Purad

Surabaya, 15 Januari 2024.
Pembimbing Perusahaan


Abd. Wahid, S.E

Lampiran 5 Bimbingan Magang



SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN STIAMAK BARUNAWATI

Jl. Perak Barat 173 Surabaya
Website : www.stiamak.ac.id

Telp. (031) 3291096
E-mail : info@stiamak.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN MAGANG TAHUN 2023

Nama : NURUL HAMIDAH
NIM : 20111081
Tempat Magang : PT Federal International Finance
Judul : PROSEDUR PEMBAYARAN DANASTRA PADA LEMBAGA LEASING
PT Feder FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE
Pembimbing : Dr. INDRIANA KRISTIAWATI, SE, MM

No.	Hari/ Tanggal	Bimbingan	Paraf
1	11 Januari 2024	Bab 1 - 5	
2	13 Januari 2024	Revisi Bab 1 - 5	

Mengetahui,
Kaprosdi Ilmu Administrasi Bisnis

SOEDARMANTO, SE., MM

Surabaya, 15 Januari 2024
Mahasiswa

NURUL HAMIDAH
NIM : 20111081

Lampiran 6 Foto Bersama



Lampiran 6 Foto Kegiatan Magang

