



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

EFEKTIVITAS PENCAIRAN BONUS *PROGRESSIVE*
MARKETING AGENT (MA)
DI PT WAHANA OTTOMITRA MULTIARTHA, TBK
JAKARTA UTARA



LAPORAN MAGANG

ANANDA RATU PERMATHA
2105421007

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS TERAPAN
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
2024



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Ananda Ratu Permatha
NIM : 2105421007
Program Studi : Administrasi Bisnis Terapan
Judul Laporan : Efektivitas Pencairan Bonus *Progressive Marketing Agent* (MA)
Pada PT Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Jakarta Utara

Koordinator Program Studi

Yanita Ella N.C., S.Ab., M.Si
NIP 199001042019032026

Depok, 16 Desember 2024
Pembimbing

Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si
NIP 196501311989032001

Mengetahui Ketua Jurusan
Administrasi Niaga



Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si
NIP 196501311989032001

Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si
NIP. 196501311989032001



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan kepada tuhan karena berkat limpahan rezeki, nikmat, rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan magang dengan judul *Efektivitas Pencairan Bonus Progressive Marketing Agent (MA) pada PT Wahana Ottomitra Multiartha (WOM Finance) Tbk, Jakarta Utara*.

Laporan magang ini dapat diselesaikan dengan baik dengan melibatkan banyak pihak yang membantu penulis baik secara moril maupun material. Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Syamsurizal SE., M.M. Selalu Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta dan DPM (Dosen Pembimbing Magang) yang sudah memberikan arahan serta bimbingan selama proses pembuatan laporan magang penulis.
3. Yanita Ella N.C., S.Ab., M.Si selaku Koordinator Program Studi Administrasi Bisnis Terapan.
4. Pak Faradha, Bu Chyntia, Bu Windy selaku Mentor Magang yang sudah memberikan wawasan ilmu selama penulis magang.
5. Pak Wahyudi dan Ibu Mursinah Andy Sumarni selaku Orang tua yang selalu memberikan dukungan dan doa atas terlaksananya laporan magang penulis..
6. Teman-teman kelas ABT 7A yang selalu memberikan dukungan dan bertukar gagasan dalam proses pembuatan laporan magang penulis.

Jakarta, 16 Desember 2024
Penulis,

Ananda Ratu Permatha
2105421007



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Magang	5
1.3 Manfaat Magang	5
1.3.1 Manfaat Teoritis	5
1.3.2 Manfaat Praktis	5
1.4 Waktu Dan Tempat Pelaksanaan	6
1.5 Jadwal Pelaksanaan Kegiatan	7
BAB II TINJAUAN UMUM OBJEK MAGANG	27
2.1 Sejarah PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk	27
2.1.1 Profil Perusahaan	28
2.1.2 Logo Perusahaan	29
2.1.3 Visi dan Misi Perusahaan.....	29
a. Visi PT WOM Finance Tbk	29
b. Misi PT WOM Finance Tbk	32
2.2 Kegiatan Perusahaan/Mitra Magang	32
2.3 Nilai-nilai Perusahaan/Mitra Magang	33
2.4 Struktur Organisasi Perusahaan/Mitra Magang	34
BAB III HASIL PELAKSANAAN MAGANG	37
3.1 Pelaksanaan dan Pembahasan Magang	37
3.1.1 Kegiatan Magang	37
a. <i>Monitoring Group MA (Marketing Agent) Professional</i>	37
b. <i>Merekap Leads Marketing Agent Professional</i>	38



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

c. Melakukan <i>Report Leads & Sales</i>	38
d. Melakukan Penawaran Pengajuan Dana Tunai.....	39
3.1.2 Pembahasan Magang.....	40
a. Kajian Teori	40
b. Alur Proses Pencairan Bonus <i>Marketing Agent</i> (MA) dengan Manual <i>Logbook</i>	44
c. Faktor Penyebab Keterlambatan Pencairan Bonus <i>Marketing Agent</i> (MA)	45
d. Solusi dari Penyebab Keterlambatan Pencairan Bonus <i>Marketing Agent</i> (MA).....	47
e. Perbandingan Proses Pencairan dengan <i>Logbook</i> Manual dan Setelah Menggunakan Tools Fee Checking	48
BAB IV PENUTUP	50
4.1 Kesimpulan	50
4.2 Saran.....	51
DAFTAR PUSTAKA	52
LAMPIRAN	53
CURICULLUM VITAE	89

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Bonus <i>Progressive Marketing Agent</i>	3
Tabel 2 Manual <i>Logbook</i> PT WOM Finance	3
Tabel 3 Jadwal Kegiatan	7





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Logo PT WOM Finance.....	29
Gambar 2 Struktur Organisasi NDS <i>Motorcycle</i>	34
Gambar 3 <i>Group Marketing Agent</i>	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4 <i>Report Sales Marketing Agent Professional</i>	39
Gambar 5 Penawaran Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen.....	40





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Pengantar Magang.....	53
Lampiran 2 Surat Penerimaan Magang.....	54
Lampiran 3 Surat Pernyataan Mahasiswa	55
Lampiran 4 Surat Tugas Pembimbing Magang	56
Lampiran 5 surat Kesiadaan Membimbing (Dosen Pembimbing Magang).....	57
Lampiran 6 Surat Kesiadaan Membimbing (Mentor Magang).....	58
Lampiran 7 Lembar Konsultasi Bimbingan Materi	59
Lampiran 8 Logbook Aktivitas Harian	61
Lampiran 9 Penilaian Mentor Magang	85
Lampiran 10 Formulir Masukan Perusahaan	87

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era globalisasi saat ini, industri pembiayaan di Indonesia sedang berada dalam fase transformasi besar-besaran yang didorong oleh perkembangan teknologi dan perubahan pola perilaku konsumen. Meningkatnya adopsi teknologi digital dalam layanan pembiayaan, termasuk kemudahan akses informasi melalui aplikasi dan platform online. Konsumen kini lebih cenderung membandingkan produk pembiayaan berdasarkan fleksibilitas layanan, bunga yang kompetitif, dan ulasan pengguna. Keberhasilan perusahaan dalam menjalankan usahanya tidak dapat terlepas dari faktor sumber daya manusia. Apabila faktor sumber daya manusia sudah dianggap tidak mumpuni dalam suatu perusahaan maka dapat dipastikan perusahaan akan mengalami penurunan kinerja perusahaan. Hal ini menempatkan *Marketing Agent* pada posisi yang lebih menantang, di mana mereka harus mampu bersaing dengan strategi pemasaran berbasis teknologi sekaligus mempertahankan pendekatan personal kepada konsumen.

Meningkatnya persaingan di industri pembiayaan, yang tidak hanya berasal dari perusahaan pembiayaan konvensional tetapi juga dari *platform fintech* yang menawarkan layanan serupa dengan proses yang lebih cepat dan efisien. Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukkan pertumbuhan pesat pada sektor *fintech lending* di Indonesia, yang berkontribusi pada perubahan preferensi konsumen dalam memilih layanan pembiayaan. Hal ini membuat perusahaan harus mampu bekerja keras untuk menarik perhatian konsumen yang kini memiliki lebih banyak pilihan.

Tingginya tekanan terhadap *Marketing Agent* untuk mencapai target penjualan yang terus meningkat setiap tahunnya. Dalam sistem bonus progresif yang diterapkan oleh WOM Finance, insentif yang diterima MA sangat bergantung pada jumlah target yang berhasil mereka capai. Meskipun sistem ini dirancang untuk memotivasi, tekanan berlebihan akibat target yang tinggi sering kali menimbulkan tantangan emosional dan mental bagi *Marketing Agent*, yang dapat memengaruhi keseimbangan kerja dan kehidupan mereka.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Menurut Kotler dan Keller (2016:6) Menyatakan bahwa, “*Marketing Agent* adalah individu atau organisasi yang berfungsi sebagai perantara dalam menjual produk atau jasa kepada konsumen akhir atau pengguna lain, dengan tujuan mempercepat distribusi, memperluas jangkauan pasar”

Bonus *Progressive* adalah bonus yang diberikan kepada *Marketing Agent* (MA) berdasarkan akumulasi penjualan selama satu bulan, yang dibayarkan pada bulan berikutnya. Bonus *Progressive* sebagai insentif finansial yang diberikan kepada karyawan atau agen pemasaran, di mana nilai bonus meningkat secara proporsional dengan pencapaian atau hasil kerja yang melebihi target tertentu. Sistem ini dirancang untuk memotivasi individu atau tim agar bekerja lebih keras dan mencapai kinerja yang lebih tinggi, dengan imbalan yang semakin besar sesuai tingkat kontribusi mereka.

PT Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk. (WOM Finance) merupakan salah satu perusahaan pembiayaan yang aktif menawarkan produk gadai BPKB motor. Layanan ini menjadi solusi bagi masyarakat, khususnya di wilayah Jakarta Utara, yang membutuhkan dana tunai untuk berbagai keperluan seperti biaya pendidikan, kesehatan, atau kebutuhan mendesak lainnya. Melalui praktik gadai BPKB, WOM Finance memberikan akses pembiayaan dengan proses yang relatif mudah dan cepat, tanpa perlu melalui birokrasi yang panjang seperti di lembaga keuangan tradisional. Namun, di balik popularitas layanan ini, penting untuk memahami secara rinci proses dan mekanisme gadai yang dijalankan.

PT Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk. telah menerapkan sistem Bonus *Progressive* untuk *Marketing Agent* sebagai bentuk insentif bagi MA. Bonus progresif merupakan skema penghargaan di mana besarnya bonus meningkat seiring dengan pencapaian target yang lebih tinggi. Mekanisme ini bertujuan untuk memacu semangat kerja, meningkatkan motivasi, serta mendorong MA untuk terus mengejar target yang lebih besar. Dibawah ini merupakan table bonus *Progressive* yang telah diterapkan oleh PT Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 1 Bonus *Progressive Marketing Agent*

Leveling	Retail			Professional			Corporate dan Mitra Digital		
	Tiering Sales	Bonus / Unit	Bonus Pencairan	Tiering Sales	Bonus / Unit	Bonus Pencairan	Tiering Sales	Bonus / Unit	Bonus Pencairan
Bronze	2 - 5	Rp 100.000		2 - 10	Rp 100.000		5 - 30	Rp 100.000	
Silver	6 - 15	Rp 120.000	0,75%	11 - 25	Rp 120.000	1%	31 - 75	Rp 150.000	1%
Gold	≥ 16	Rp 130.000		26 - 50	Rp 140.000	1,30%	76 - 150	Rp 160.000	1,65%
Platinum				51 - 100	Rp 150.000	1,50%	151 - 300	Rp 180.000	1,80%
Diamond				≥ 101	Rp 160.000	2%	≥ 301	Rp 200.000	2%

Sumber: Data Perusahaan PT WOM Finance, 2024

Berdasarkan Table 1 dapat dilihat bahwa terdapat empat kategori untuk bonus *progressive Marketing Agent*. Apabila *Marketing Agent* mendapatkan *sales* lebih banyak maka akan mendapatkan bonus yang besar, namun sebaliknya apabila *Marketing Agent* mendapatkan *sales* yang dikit maka akan mendapatkan bonus yang kecil.

Dalam pencairan bonus *progressive* PT Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk masih menggunakan sistem manual, yaitu dengan pencatatan melalui *logbook*. Dalam sistem ini, setiap pencapaian target penjualan oleh MA dicatat dalam *logbook* secara rinci, dan kemudian dihitung secara manual oleh pihak yang berwenang. Pencairan bonus progresif pun dilakukan setelah proses verifikasi yang melibatkan beberapa pihak terkait. Meskipun sistem ini telah digunakan sejak lama, keberlanjutannya dihadapkan pada berbagai kendala yang mempengaruhi efisiensi dan akurasi dalam proses pencairan bonus.

Tabel 2 Manual *Logbook* PT WOM Finance

Nama Regional	Nama Cabang/Kapas/VN	Tanggal	ID Referan	Nama MA Motorku	Nama Bank	KCP	No. Rekening
JATIM BALI	GENTENG		4211REF20220300043	FERRY INDRA KUSUMA	BNI	KCP BANYUWANGI	0812257625
JATIM BALI	GENTENG		4211REF20220400070	HELMIY FERRY PRATAMA	MANDIRI	KCP GENTENG	3430024890386
JATIM BALI	GENTENG		4211REF20221100151	FAJAR FIRMAN SYAH	BRI	KCP SEMPU	61300326607534
JATIM BALI	GENTENG		6001REF20220100027	DWI PURWATI	BCA	KCP ROGOJAMPI	2640429812

Sumber: Data Perusahaan PT WOM Finance, 2024

Penggunaan *logbook* manual sebagai sistem pencatatan dan perhitungan memiliki sejumlah kelemahan signifikan. Proses pencatatan yang tidak terotomasi meningkatkan risiko kesalahan manusia dalam menghitung jumlah bonus yang berhak diterima oleh MA. Ketidaktepatan input data, penghitungan bonus yang tidak akurat, serta kehilangan atau ketidaklengkapan catatan dapat terjadi, yang pada akhirnya berdampak pada keterlambatan pencairan bonus. Selanjutnya, proses manual membutuhkan waktu yang cukup lama untuk memverifikasi dan menghitung bonus, yang berpotensi menyebabkan MA merasa tidak puas karena



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

bonus yang dijanjikan tidak diterima tepat waktu. Waktu yang dibutuhkan untuk memvalidasi data penjualan dan menghitung bonus menjadi sangat bergantung pada kecepatan dan ketelitian petugas administrasi.

Selain itu, proses manual juga membuat pengawasan terhadap pencairan bonus menjadi lebih sulit. Tanpa sistem yang terintegrasi secara digital, pengawasan terhadap pencairan bonus menjadi kurang transparan, sehingga memicu potensi kesalahan atau bahkan kecurangan yang sulit dideteksi secara cepat. Hal ini menambah beban bagi pihak manajemen yang harus memastikan bahwa seluruh proses berjalan dengan lancar dan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan.

Dampak dari kendala-kendala tersebut tidak hanya dirasakan oleh pihak perusahaan, tetapi juga oleh MA yang menjadi bagian dari proses ini. Keterlambatan dalam pencairan bonus atau ketidakakuratan dalam perhitungan bonus dapat menurunkan kepuasan dan motivasi MA. Sebagai akibatnya, MA yang merasa tidak dihargai atau dirugikan dapat menurunkan kinerjanya, bahkan memilih untuk berhenti bekerja di perusahaan. Hal ini tentu dapat merugikan perusahaan dalam jangka panjang, terutama jika MA yang berpengalaman dan produktif kehilangan motivasi atau bergeser ke perusahaan lain yang menawarkan insentif lebih baik.

Dalam menghadapi tantangan ini, PT WOM Finance perlu mengevaluasi dan memperbaiki mekanisme pencairan bonus progresif yang diterapkan saat ini. Peningkatan sistem yang lebih efisien dan terotomasi dapat mengurangi ketergantungan pada *logbook* manual, mempercepat proses pencairan bonus, serta meningkatkan akurasi perhitungan bonus progresif yang diterima oleh MA. Dengan begitu, perusahaan dapat menciptakan lingkungan kerja yang lebih transparan, efisien, dan mendukung peningkatan kinerja MA secara berkelanjutan.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam mengenai proses pencairan bonus progresif MA yang masih menggunakan sistem *logbook* manual di PT WOM Finance, serta mengidentifikasi berbagai kendala yang timbul akibat penggunaan sistem tersebut. Selain itu, penelitian ini juga akan memberikan rekomendasi mengenai solusi atau perbaikan yang dapat diimplementasikan untuk meningkatkan sistem pencairan bonus



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

progresif agar lebih efisien, akurat, dan tepat waktu.

Berdasarkan hal yang telah penulis jelaskan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan magang guna melaksanakan kewajiban dari program studi D4 Administrasi Bisnis Terapan untuk menjelaskan bagaimana dan Kendala yang Terjadi pada Pencairan Bonus *Progressive* di PT Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk. (WOM Finance).

1.2 Tujuan Magang

Tujuan penulisan laporan magang ini adalah untuk mendokumentasikan pengalaman dan pengetahuan yang diperoleh selama melakukan magang di PT Wahana Ottomitra Multiartha, khususnya dalam upaya mengoptimalkan proses pencairan bonus *Progressive Marketing Agent* (MA). Adapun tujuan dari pelaksanaan kegiatan magang ini adalah sebagai berikut :

- Menganalisis dan mengidentifikasi alur proses pencairan bonus *Marketing Agent* (MA) dengan manual *logbook*.
- Mengidentifikasi faktor penyebab keterlambatan pencairan bonus *Marketing Agent* (MA).
- Memberikan rekomendasi perbaikan sistem pencairan bonus *Marketing Agent* (MA) di PT Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk.

1.3 Manfaat Magang

Adapun manfaat bagi mahasiswa Program Studi Administrasi Bisnis Terapan maupun instansi ataupun perusahaan tempat pelaksanaan magang sebagai berikut:

1.3.1 Manfaat Teoritis

Adapun manfaat teoritis dari pelaksanaan kegiatan magang ini adalah dapat menambah wawasan dan pengetahuan dalam bidang *marketing* dan menambah pengetahuan teoritis tentang mekanisme pengajuan Dana Tunai di PT Wahana Ottomitra Multiartha (WOM) Tbk.

1.3.2 Manfaat Praktis

Adapun manfaat teoritis dari pelaksanaan kegiatan magang ini adalah:



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

a. Bagi Perusahaan

Untuk memberikan masukan serta memberikan informasi tambahan kepada PT Wahana Ottomitra Multiartha (WOM) Tbk mengenai proses gadai BPKB Motor yang ada di PT Wahana Ottomitra Multiartha (WOM) Tbk.

b. Bagi Institusi

Untuk memberikan literasi sebagai tambahan referensi di perpustakaan Politeknik Negeri Jakarta yang nantinya dapat menambah ilmu dan dapat menjalin hubungan kerja sama kemitraan antara Politeknik Negeri Jakarta dengan PT Wahana Ottomitra Multiartha (WOM) Tbk.

c. Bagi Mahasiswa

Memberikan informasi untuk menambah pengetahuan dan wawasan khususnya kepada mahasiswa Program Studi Administrasi Bisnis Terapan mengenai proses gadai BPKB Motor yang ada di PT Wahana Ottomitra Multiartha (WOM) Tbk.

1.4 Waktu Dan Tempat Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan magang dilaksanakan di PT Wahana Ottomitra Multiartha(WOM) Tbk di NDS *Motorcycle Agency Marketing*. Berikut keterangan jadwal pelaksanaan magang yang akan dilakukan sebagai berikut:

Hari/Tanggal : Senin s.d Jumat

Waktu : 08.15 – 17.15

Pelaksanaan kegiatan magang dilaksanakan di PT Wahana Ottomitra Multiartha(WOM) Tbk di NDS *Motorcycle Agency Marketing*. Berikut keterangan tempat pelaksanaan magang yang dilakukan sebagai berikut :

Nama Perusahaan : PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk.

Alamat : Jl. Yos Sudarso No Kav.85 Sunter Jaya

Telepon : (021) 21882400

Waktu Pelaksanaan : 5 Agustus 2024 – 5 Februari 2025



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1.5 Jadwal Pelaksanaan Kegiatan

Berikut ini adalah jadwal kegiatan penulis, kegiatan selama magang yaitu sebagai berikut:

Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
1	5 Agustus 2024	1. <i>Memonitoring</i> Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>
2	6 Agustus 2024	1. <i>Memonitoring</i> Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>
3	7 Agustus 2024	1. <i>Memonitoring</i> Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 4. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>
4	8 Agustus 2024	1. <i>Memonitoring</i> Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 5. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>
5	9 Agustus 2024	1. <i>Memonitoring</i> Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>
6	12 Agustus 2024	1. <i>Memonitoring</i> Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 4. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>
7	13 Agustus 2024	1. <i>Memonitoring</i> Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Jadwal Kegiatan
8	14 Agustus 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
9	15 Agustus 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
10	16 Agustus 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
11	19 Agustus 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 4. Report Sales ke Marketing Agent Professional
12	20 Agustus 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 5. Report Sales ke Marketing Agent Professional
13	21 Agustus 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 6. Report Sales ke Marketing Agent Professional
14	22 Agustus 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
15	23 Agustus 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 4. Report Sales ke Marketing Agent Professional

Bersambung



Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
16	26 Agustus 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
17	27 Agustus 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
18	28 Agustus 2024	4. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 5. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 4. Report Sales ke Marketing Agent Professional
19	29 Agustus 2024	6. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 7. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 5. Report Sales ke Marketing Agent Professional
20	30 Agustus 2024	8. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 9. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 6. Report Sales ke Marketing Agent Professional
21	2 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat 7. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen

Bersambung

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
22	3 September 2024	5. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 6. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 7. Report Sales ke Marketing Agent Professional 8. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat 9. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
23	4 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 1. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat 2. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
24	5 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
25	6 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
26	9 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjam bagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
27	10 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjam bagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
28	11 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjam bagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
29	12 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjam bagus

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
30	13 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan <i>Pinjambagus</i> 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
31	17 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan <i>Pinjambagus</i> 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
32	18 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan <i>Pinjambagus</i> 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
33	19 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> dan <i>Pinjambagus</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
34	20 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan <i>Pinjambagus</i> 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
35	23 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan <i>Pinjambagus</i> 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
36	24 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan <i>Pinjambagus</i> 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
37	25 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> dan <i>Pinjambagus</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
38	26 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan <i>Pinjambagus</i> 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
39	27 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan <i>Pinjambagus</i> 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
40	28 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan <i>Pinjambagus</i> 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
41	30 September 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> dan <i>Pinjambagus</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
42	2 Oktober 2024	1. <i>Memonitoring</i> Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan <i>Memonitoring Sales</i> Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
43	3 Oktober 2024	1. <i>Memonitoring</i> Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan <i>Memonitoring Sales</i> Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
44	4 Oktober 2024	1. <i>Memonitoring</i> Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan <i>Memonitoring Sales</i> Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
45	5 Oktober 2024	1. <i>Memonitoring</i> Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> dan Pinjambagus 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
46	6 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
47	9 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
48	10 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
49	11 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
50	14 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
51	15 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
52	16 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
53	17 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
54	18 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan <i>Pinjambagus</i> 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
55	21 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan <i>Pinjambagus</i> 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
56	22 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan <i>Pinjambagus</i> 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
57	23 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> dan <i>Pinjambagus</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
58	24 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
59	25 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
60	28 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
61	29 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
62	29 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
63	30 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
64	31 Oktober 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
65	1 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
66	4 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan <i>Pinjambagus</i> 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
67	5 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan <i>Pinjambagus</i> 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
68	6 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan <i>Pinjambagus</i> 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen
69	7 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> dan <i>Pinjambagus</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
70	8 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
71	11 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
72	12 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
73	13 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
74	14 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
75	15 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
76	18 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
77	19 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
78	20 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
79	21 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
80	22 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
81	25 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
82	26 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
83	27 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
84	28 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
85	29 November 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
86	2 Desember 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
87	3 Desember 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
88	4 Desember 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
89	5 Desember 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
90	6 Desember 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
91	9 Desember 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
92	10 Desember 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional
93	11 Desember 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional

Bersambung



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sambungan Tabel 3 Jadwal Kegiatan

No	Tanggal	Penjelasan Kegiatan
94	12 Desember 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>
95	13 Desember 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>
96	16 Desember 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>
97	17 Desember 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> dan Pinjambagus 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>
98	18 Desember 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> dan Pinjambagus 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>
99	19 Desember 2024	1. Memonitoring Grup untuk poolingan <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> dan Pinjambagus 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>

Sumber: PT Wahana Ottomitra Multiartha, 2024

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB IV PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Setelah melakukan magang dari tanggal 05 Agustus 2024 hingga 5 Februari 2025, penulis menyimpulkan bahwa pelaksanaan magang berlangsung dengan hasil sebagai berikut:

- a. Proses pencairan bonus *Marketing Agent* (MA) di PT WOM Finance menggunakan *logbook* manual dilakukan secara terstruktur untuk menjamin transparansi, akurasi, dan ketepatan waktu. Cabang mengisi data melalui *Google Form* (GForm) mencakup nomor kontrak, informasi bank, dan nominal bonus. Data tersebut diverifikasi dan disetujui oleh *Area Manager* (AMM) sebelum bagian keuangan (*Finance BU*) mencairkan bonus sesuai ketentuan. Proses ini mengandalkan pengawasan manual untuk memastikan bonus dibayarkan dengan adil, tepat waktu, dan sesuai kinerja.
- b. Keterlambatan pencairan bonus *Marketing Agent* (MA) di PT WOM Finance disebabkan oleh penggunaan *logbook* manual yang rentan terhadap kesalahan manusia, seperti penginputan data bank, nomor rekening, dan jumlah bonus. Kurangnya standarisasi prosedur dan pelatihan staf memperburuk masalah ini, sementara sistem manual memerlukan waktu lebih lama untuk verifikasi dan perbaikan data.
- c. Penulis mengembangkan solusi dari keterlambatan pencairan bonus *Marketing Agent* (MA) di PT WOM Finance adalah dengan menambahkan *tools Fee Checking* di sistem aplikasi WISE. Sistem ini dirancang untuk meminimalisir risiko kesalahan manusia (*human error*), mengurangi keterlambatan pencairan bonus *progressive marketing agent* (MA), serta meningkatkan loyalitas *Marketing Agent* (MA). Dengan implementasi sistem ini, PT Wahana Ottomitra Multiartha diharapkan dapat mempercepat pencairan bonus *progressive marketing agent* dengan lebih efektif.

4.2 Saran

Berdasarkan dari pembahasan diatas terhadap peningkatan efektivitas pencairan bonus *progressive* di PT WOM Finance, maka penulis dapat memberikan saran yang bisa dijadikan pertimbangan untuk PT WOM Finance, sebagai berikut:

- a. Memastikan implementasi fitur *fee checking* pada aplikasi WISE berjalan dengan baik. Hal ini mencakup pengintegrasian data dari seluruh cabang agar proses pencairan dapat dilakukan secara otomatis dan akurat. Sistem ini harus diuji secara menyeluruh sebelum digunakan secara luas untuk memastikan tidak ada kendala teknis yang dapat menghambat penggunaannya.
- b. WOM Finance perlu menyelenggarakan program pelatihan dan sosialisasi bagi seluruh staf yang terlibat dalam proses pencairan bonus, termasuk *Marketing Agent* (MA). Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman menyeluruh mengenai cara kerja fitur *fee checking* dan bagaimana memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi kerja. Sosialisasi juga perlu dilakukan secara berkala agar seluruh pihak tetap terinformasi mengenai pembaruan sistem.
- c. Melakukan evaluasi berkala terhadap kinerja sistem teknologi yang diterapkan. Evaluasi ini dapat melibatkan masukan langsung dari pengguna, termasuk MA, untuk mengetahui sejauh mana sistem ini mendukung kebutuhan mereka. Dengan demikian, WOM Finance dapat terus memperbarui sistem sesuai dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan operasional, sehingga tercipta tata kelola perusahaan yang lebih baik dan modern.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR PUSTAKA

- Beno, J., Silen, A. ., & Yanti, M. (2022). SISTEM PEMBERIAN BONUS MULTI LEVEL *MARKETING* DITINJAU PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NOMOR 70 TAHUN 2019 TENTANG DISTRIBUSI BARANG SECARA LANGSUNG (Studi Kasus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani). *Braz Dent J.*, 33(1), 1–12.
- Handrianto, Y., Taufiq, G., & Yulia, S. (2021). Model Sistem Pendukung Keputusan Penilaian Prestasi *Marketing Agent* Menggunakan Metode Analitical Hierarchy Process (AHP). *Jurnal Inovasi Informatika*, 6(2), 75–85. <https://doi.org/10.51170/jii.v6i2.219>
- Hasibuan, m. s. . (2021). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bumi aksara.
- Mangkunegara, A. A. A. . (2021). *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. PT Remaja Rosdakarya.
- Priansa, D. . (2021). *Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi Publik dan Bisnis*. Alfabeta.
- Robbins, S.P, & Judge, .T.A. (2020). *Organizational Behavior (18th ed.)*. New Jersey : Pearson.
- Ryda, Y., Br, M., Haryono, B., & Purnama, E. D. (2024). *Pengaruh Komisi Marketing Agent dan Tenaga Penjual Terhadap Target Penjualan yang Dimediasi oleh Citra Perusahaan (Studi pada WOM Finance Cabang Serang)*. 3(5), 2201–2215.
- Tumanan, K. Y., & Aksan, A. A. (2023). Digitalisasi *Logbook* Penggunaan Alat Pada Laboratorium Pengujian Mineral Dan Lingkungan. *Prosiding Seminar Nasional Teknologi Industri X*, 171–175.
- Wibowo. (2021). *Manajemen Kinerja*. Rajawali Pers.
- Wulandari, N. T., Prihatini, A. E., & Farida, N. (2023). Pengaruh Emosi Positif dan Promosi Penjualan terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Konsumen Shopee (Studi Kasus Pada Mahasiswa Universitas Diponegoro). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 12(1), 81–91. <https://doi.org/10.14710/jiab.2023.37107>



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Pengantar Magang



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

Jalan Prof Dr. G.A. Siwabessy, Kampus UI, Depok 16425, Gedung H
Telepon (021) 7270036/7863538, Hunting, Fax (021) 7270034
Laman : <http://www.pnj.ac.id> e-pos : humas@pnj.ac.id

Nomor : 07/PL.3.A.7/PK/2024

05 Agustus 2024

Perihal : **Praktik Kerja Lapangan (PKL)**

Yth. Human Resource Departement

PT WOW FINANCE Tbk

Lantai 32, Jl. Yos Sudarso No.Kav 85 Blok H/12-15, RT.9/RW.11,
Sunter Jaya, Kec. Tj. Priok, Jkt Utara,
Daerah Khusus Ibukota Jakarta 14360

Sebagai salah satu upaya meningkatkan kompetensi mahasiswa Program Studi Sarjana Terapan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Jakarta setiap tahun mengirimkan mahasiswa semester 7 untuk menimba pengalaman kerja di Industri maupun Instansi yang terkait.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami mengajukan permohonan untuk nama mahasiswa tersebut di bawah ini untuk dapat diterima Praktik Kerja Lapangan (PKL) di **PT WOW FINANCE Tbk** untuk melakukan PKL pada bidang yang terkait.

Adapun nama mahasiswa yang kami usulkan untuk program magang adalah sebagai berikut:

No	Nama	NIM	NO HP	Bidang yang diambil
1	Ananda Ratu Permatha	2105421007	082318280524	Marketing

Adapun pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) 5 Agustus 2024 – 31 Januari 2025

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

u b Wakil Direktur Bidang Kemahasiswaan
Kepala Jurusan Administrasi Niaga

Dr. Dwi Lys Mariam., M.Si
NIP.196501311989032001



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 2 Surat Penerimaan Magang

PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk
Altra Office Tower Lantai 32.33 dan 35
Jl. Yos Sudarso Kav. 65 Kelurahan Sunter Jaya
Kecamatan Tanjung Priok, Kota Administrasi
Jakarta Utara - 14350
Telp. +62 21-2188 2400 (Hunting) Fx +62 21-2188 2420



030/PKL/HCS/D/9/2024

SURAT KETERANGAN DITERIMA MENGIKUTI PROGRAM PKL

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa

Nama : Ananda Ratu Permatha
NIM : 2105421007
Universitas : Politeknik Negeri Jakarta

Bahwa yang bersangkutan telah diterima untuk mengikuti Program PKL di PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk di NDS Motorcycle Agency Dept./NDS Motorcycle Division sebagai PKL mulai tanggal 5 Agustus 2024 sampai dengan 4 Februari 2025.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 5 September 2024

Cristine M.F Samosir
(HC Strategic & Development Division Head)

www.wom.co.id



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 3 Surat Pernyataan Mahasiswa

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

NAMA : Ananda Ratu Permatha

KELAS : ABT 7A

NIM : 2105421007

menyatakan bahwa :

- Saya akan menaati peraturan dalam pelaksanaan Program di Program Studi D-4 Administrasi Bisnis Terapan sesuai dengan peraturan yang berlaku;
- Saya akan menaati peraturan dalam mengerjakan program magang selama dilapangan dengan menjaga citra dan namabai almamater;
- Apabila terdapat keterlambatan dan kelalaian dalam menyelesaikan program magang ini, saya bersedia untuk menerima sanksi yang berlaku.

Demikian pernyataan ini kami buat dan apabila di kemudian hari diketahui pernyataan ini tidak benar, kami bersedia menanggung akibat atas pernyataan ini, baik sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh atas karya ini maupun sanksi lainnya sesuai dengan norma perguruan tinggi.

Depok, 05 Agustus 2024

Yang menyatakan,

(Ananda Ratu Permatha)



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 4 Surat Tugas Pembimbing Magang



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
Jalan Prof. DR. G.A. Siwabessy, Kampus UI, Depok 16425
Telepon (021) 7270036, Hunting, Fax (021) 7270034
Laman: <http://www.pnj.ac.id>, e-pos: humas@pnj.ac.id

SURAT TUGAS PEMBIMBING MAGANG

Nomor : 84/PL3.A.7/PK.01.09/2024

Kepala Program Studi Sarjana Terapan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Jakarta
menugaskan kepada :

Nama : Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si.

Jabatan : Dosen

Untuk menjadi Pembimbing PKL dan pembuatan Laporan PKL mahasiswa :

Nama : Ananda Ratu Permata

Semester : ABT 7A

Judul Laporan : Efektifitas Pencairan Bonus Progressive Marketing Agent (MA) di PT
Wahana Ottomitra Multiartha (WOM Finance) Tbk Jakarta Utara

Demikian surat tugas ini dibuat agar diperhatikan dan dijalankan sebagaimana mestinya.

Depok, 30 September 2024

KPS Administrasi Bisnis Terapan

Yanita Ella Nilla Chandra, S.A.B., M.Si.

NIP 199001042019032026



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 5 surat Kesiediaan Membimbing (Dosen Pembimbing Magang)

**KESEDIAAN MEMBIMBING
(DOSEN PEMBIMBING MAGANG)**

Yth. Kepala Program Studi
Program Studi Administrasi Bisnis Terapan
Politeknik Negeri Jakarta

Dengan hormat,

Dengan ini menyatakan bersedia menjadi Dosen Pembimbing Magang mahasiswa
Program Studi Administrasi Bisnis Terapan sebagai berikut:

NAMA: Ananda Ratu Permatha
NIM : 2105421007

Dalam Program Magang pada Semester Ganjil Tahun Akademik 2024/2025

Demikian saya sampaikan, atas perhatian dan kerjasama Bapak/Ibu, saya mengucapkan
terima kasih.

Depok, 2 Oktober 2024
Dosen Pembimbing Magang,

(Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si.)
NIP. 196501311989032001



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 6 Surat Kesediaan Membimbing (Mentor Magang)

KESEDIAAN MEMBIMBING (MENTOR MAGANG)

Yth. Kepala Program Studi
Program Studi Administrasi Bisnis Terapan
Politeknik Negeri Jakarta

Dengan hormat,

Dengan ini saya menyatakan bersedia untuk membimbing mahasiswa Program Studi D-4 Administrasi Bisnis Terapan untuk kegiatan magang pada Semester Ganjil Tahun akademik 2024 di instansi PT Wahana Ottomitra Multiartha bagian NDS Motorcycle Division Agency.

Nama : Ananda Ratu Permatha
NIM : 2105421007

Dengan demikian saya sampaikan, atas perhatian dan kerjasama Bapak/Ibu, saya mengucapkan terimakasih.

Jakarta, 05 Agustus 2024

Mentor Magang,

(Chyntia Polara Marti Tahalele)



Lampiran 7 Lembar Konsultasi Bimbingan Materi



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
Jalan Prof. Dr. G.A Siwabessy, Kampus UI, Depok 16425
Telepon (021) 7270036/7863538, Hunting Fax (021) 7270034
Laman : <http://www.pnj.ac.id> e-pos: humas@pnj.ac.id

LEMBAR KONSULTASI BIMBINGAN MATERI

Nama Mahasiswa : Ananda Ratu Permatha

NIM/ Kelas : 2105421007/ABT 7A

Judul Laporan PKL : Efektifitas Pencairan Bonus Progressive Marketing Agent (MA) di
PT Wahana Ottomitra Multiartha (WOM Finance) Tbk Jakarta Utara

Dosen pembimbing Materi : Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si

No	Konsultasi		Materi Konsultasi
	Tanggal	Paraf Pembimbing	
1	17 Oktober 2024		a. Penjelasan Bab 1 Laporan Magang
2	28 Oktober 2024		a. Mengirim Bab 1 Laporan Magang untuk direview
3	04 November 2024		a. Mengirim Bab 1 kembali dikarenakan yang sebelumnya masuk ke spam dan direview
4	18 November 2024		a. Menerima hasil review yaitu memperbaiki penulisan pada cover, rujukan teori masalah masih salah, judul dan table gambar disertakan sumber dan tahunnya, dan latar belakang sertakan data masalah yang relevan di perusahaan
5	18 November 2024		a. Mengirim kembali revisi bab 1 b. Menerima revisi kembali yaitu cara pengetikan harus mengikuti template ojt-abt, dan table kegiatan harus di sertakan sumber dan tahunnya





© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No	Konsultasi		Materi Konsultasi
	Tanggal	Paraf Pembimbing	
6	13 Desember 2024		c. Bimbingan laporan magang secara offline d. Progress Bab 1, 2, 3, 4
7	17 Desember 2024		a. Mengirimkan laporan magang bimbingan bab 1,2,3, dan 4
8	18 Desember 2024		a. Mendapatkan hasil review dan masih terdapat kesalahan di penulisan judul, table kegiatan, dan cara penulisan kajian teori b. Bertanya lewat wa untuk penjelasan kesalahan dalam bab 3
9	23 Desember 2024		a. Mengirimkan revisi laporan magang bab 1-4 beserta lampiran b. Mendapatkan hasil review dan masih terdapat kesalahan pada penulisan nama, dan table kegiatan, serta form bimbingan magang c. Mengirimkan kembali hasil revisi dan mengirimkan form bimbingan magang

Catatan :

Lembar konsultasi ini diserahkan pada waktu mendaftar sidang

Depok, 23 Desember 2024
Dosen Pembimbing Magang

Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si
NIP. 196501311989032001



Lampiran 8 Logbook Aktivitas Harian

**LOG BOOK AKTIVITAS HARIAN
(MENTOR MAGANG)**

Nama Mahasiswa : Ananda Ratu Permatha

NIM : 2105421007

Kelas : ABT 7A

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
1.	02/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
2.	03/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
3.	04/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
4.	05/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
				2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
5.	06/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
6.	09/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjam bagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
7.	10/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjam bagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
8.	11/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjam bagus		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
				5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
9.	12/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjam bagus		
10.	13/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
11.	17/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
12.	18/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
13.	19/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
				2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> dan Pinjambagus 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>		
14.	20/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
15.	23/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
16.	24/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i> 4. Merekap dan Memonitoring <i>Sales Indosat</i> dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
17.	25/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling <i>Marketing Agent</i> 2. Merekap <i>Leads & Sales Marketing Agent</i> dan Pinjambagus 3. Report <i>Sales</i> ke <i>Marketing Agent Professional</i>		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
18.	26/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
19.	27/08/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
20.	28/08/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
21	30/08/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
22	02/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
				4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
23	03/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
24	04/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
25	05/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
26	06/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
27	09/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
				4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjam bagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
28	10/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjam bagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
29	11/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjam bagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
30	12/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjam bagus		
31	13/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjam bagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
31	17/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
32	18/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
33	19/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
34	20/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
35	23/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
				4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
36	24/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
37	25/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
38	26/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
39	27/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
40	28/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
41	30/09/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
42	02/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
43	03/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
44	04/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
				4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
45	05/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
46	06/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
47	09/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
48	10/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
49	11/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
50	14/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
51	15/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
52	16/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
53	17/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
				3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
54	18/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
55	21/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus		
56	22/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
57	23/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
58	24/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
59	25/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
60	28/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
61	29/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
62	30/10/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
63	31/10/2024			1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
				4. Merekap dan Memonitoring Sales Indosat dan Pinjambagus 5. Menawarkan Pengajuan Dana Tunai ke Konsumen		
64	01/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
65	04/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
66	05/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
67	06/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
68	07/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
69	08/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
70	11/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
				3. Report Sales ke Marketing Agent		
71	12/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
72	13/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
73	14/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
74	15/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
75	18/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
76	19/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
77	20/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
78	21/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	Jmrip
79	22/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	Jmrip
80	25/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	Jmrip
81	26/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	Jmrip
82	28/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	Jmrip
83	29/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	Jmrip
84	01/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional 4. Membuat Top Klasemen	Ch	Jmrip



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
85	03/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	<i>[Signature]</i>
86	04/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	<i>[Signature]</i>
87	05/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	<i>[Signature]</i>
88	06/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	<i>[Signature]</i>
89	09/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	<i>[Signature]</i>
90	10/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	<i>[Signature]</i>
91	11/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	<i>[Signature]</i>
92	12/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent		

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
				2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent	Gh	Jmmif
93	13/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Gh	Jmmif
94	16/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Gh	Jmmif
95	17/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Gh	Jmmif
96	15/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Gh	Jmmif
97	18/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Gh	Jmmif
98	19/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Gh	Jmmif
99	20/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent	Gh	Jmmif



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
				3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
100	23/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	G	<i>[Signature]</i>
101	24/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	G	<i>[Signature]</i>
102	26/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	G	<i>[Signature]</i>
103	27/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	G	<i>[Signature]</i>
104	30/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	G	<i>[Signature]</i>
105	31/12/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	G	<i>[Signature]</i>
106	02/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	G	<i>[Signature]</i>



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
107	03/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
108	06/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
109	06/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
110	07/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
111	08/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
112	09/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
113	10/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
114	11/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
				2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent	Ch	Imriy
115	13/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	Imriy
116	14/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	Imriy
117	15/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	Imriy
118	15/11/2024	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	Imriy
119	16/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	Imriy
120	17/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Ch	Imriy
121	18/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent	Ch	Imriy



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
				3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
122	20/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
123	21/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
124	22/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
125	23/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
126	24/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
127	25/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent dan Pinjambagus 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		
128	28/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk pooling Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

No.	Tanggal	Jam Mulai	Jam Selesai	Penjelasan Kegiatan	Paraf Mentor	Dosen Pembimbing Magang
129	30/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Gh	Jmrip
130	31/01/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Gh	Jmrip
131	03/02/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Gh	Jmrip
132	04/02/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Gh	Jmrip
133	05/02/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Gh	Jmrip
134	06/02/2025	08.15	17.15	1. Memonitoring Grup untuk poolingan Marketing Agent 2. Merekap Leads & Sales Marketing Agent 3. Report Sales ke Marketing Agent Professional	Gh	Jmrip

Jakarta, 6 Februari 2025

Mentor Magang,


WOMFinance
(Chyntia Yolar Marti Tahalele)

Lampiran 9 Penilaian Mentor Magang

PENILAIAN MENTOR MAGANG

Evaluasi Pelaksanaan Program Magang

Format Penilaian Pelaksanaan Program Magang		
Program Studi Administrasi Bisnis Terapan		
Nama	Nim	Judul Laporan Magang
Ananda Ratu Permatha	2105421007	Efektivitas Pencairan Bonus Harian Marketing Agent (MA) di PT Wahana Ottomitra Multiartha (WOM Finance) Tbk Jakarta Utara
Dosen Pembimbing	:	Dr.Drs Iis Mariam M.Si
Pembimbing Lapangan	:	Chyntia Yolar M Tahalele
Jabatan Pemb. Lapangan	:	NDS Motorcycle Agency Section Head
Alamat Perusahaan	:	Jalan Yos Sudaraso No.Kav 85 RT.9/RW.11
Telepon	:	(021) 21882400
e-Mail	:	ctahalele@wom.co.id

No	Komponen yang dinilai	Penilaian (Angka)
1	Pengetahuan	88
2	Penguasaan Bidang kerja	92
3	<i>Problem Solving</i>	87
4	Sikap Kerja	90
5	Kedisiplinan	95
6	Tanggung Jawab	92
7	Motivasi	87
8	Inisiatif	91

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

9	Kerjasama	90
10	Interaksi Sosial	95
Jumlah :		907
Rata-rata :		87

Jakarta, 3 Januari 2024

Mentor Magang,

 WOMFinance

(Chyntia Yolara)



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 10 Formulir Masukan Perusahaan

FORMULIR MASUKAN DARI PERUSAHAAN

Penilaian kualitatif terhadap mahasiswa selama melakukan PKL (Praktek Kerja Lapangan)

1. Jenis pekerjaan apa saja yang dilaksanakan oleh mahasiswa kami selama praktek kerja di perusahaan saudara

- Bertanggung jawab atas semua pooling dari marketing agent
- Melakukan report atas sales dan leads agen corporate
- Berkoordinasi dengan cabang terkait leads dari agent dan aktivitas cabang
- Berkoordinasi dengan agent terkait leads dan kendala yang dialami
- Mencari dan melakukan pendekatan terhadap calon mitra atau agent
- Membuat desain material promosi best achievement area

2. Jenis pekerjaan apa sajakah yang dapat dilaksanakan oleh mahasiswa kami ?

- Bertanggung jawab atas semua pooling dari marketing agent
- Melakukan report atas sales dan leads agen corporate
- Berkoordinasi dengan cabang terkait leads dari agent dan aktivitas cabang
- Berkoordinasi dengan agent terkait leads dan kendala yang dialami
- Mencari dan melakukan pendekatan terhadap calon mitra atau agent
- Membuat design material promosi best achievement area

3. Jenis pekerjaan apa sajakah yang dapat dilaksanakan oleh mahasiswa kami tetapi hasilnya belum sempurna ?

- - Menyelesaikan kendala teknis yang terjadi di lapangan

4. Jenis pekerjaan apa sajakah yang tidak dapat dilakukan oleh mahasiswa kami ?

- - tidak ada

5. Menurut saudara, apakah mahasiswa kami sudah menampakkan keprofesionalannya ?

Misalnya dalam mengatur waktu, mengerjakan pekerjaan-pekerjaannya, membuat laporan kerja harian, hubungan personal dengan karyawan-karyawan di sini ?

- Ya Sudah mahasiswa sudah menampakkan keprofesionalannya dalam bekerja. Ybs berkomunikasi secara efektif dan mampu bekerja sama dengan baik dalam tim

Jakarta, 3 Januari 2024

 **WOMFinance**
(Chyntia Yolara)



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Pendapat atau saran Bapak/Ibu, sebagai masukan untuk pengembangan pengajaran di Politeknik.

1. Keterampilan-keterampilan apa sajakah yang harus dimiliki oleh seorang lulusan Politeknik Negeri Jakarta Jurusan Administrasi Niaga ?
Seorang lulusan Politeknik Negeri Jakarta Jurusan Administrasi Niaga diharapkan memiliki kombinasi keterampilan teknis (hard skills) dan keterampilan non-teknis (soft skills) yang relevan dengan dunia kerja contohnya (Microsoft Office, Google Workspace, dll.) , pengetahuan dasar tentang fungsi-fungsi bisnis (pemasaran, keuangan, operasional, SDM). Pengetahuan tentang strategi pemasaran (online dan offline) dan kemampuan melakukan riset pasar.
2. Pengetahuan di bidang apa sajakah yang harus dimiliki oleh seorang lulusan Politeknik Negeri Jakarta Jurusan Administrasi Niaga ?
-Manajemen Bisnis, Pemasaran, Keuangan, Hukum Bisnis, Ekonomi
3. Sikap karyawan yang bagaimana yang diharapkan Bapak/Ibu tentang hubungan sesama karyawan dan tamu ?
Sikap terhadap atasan :
Inisiatif proaktif, komunikasi efektif dan terbuka, disiplin dan tanggung jawab
Sikap terhadap teman kerja yang setingkat :
Saling menghormati dan menghargai, dapat bekerja sama memiliki solidaritas baik dalam tim, saling membantu dan mendukung untuk mencapai tujuan bersama.
Sikap terhadap bawahan :
Memberikan feedback, apresiasi, membangun komunikasi yang efektif. dan memberikan kesempatan bagi bawahan untuk mengembangkan kemampuan dan potensi mereka.
4. Aturan-aturan apa sajakah yang diberlakukan di kantor Bapak/Ibu, sehubungan pakaian para karyawan ?
Pakaian bebas rapi dan sopan
5. Bagaimana menurut Bapak/Ibu tentang kriteria kerapian dalam penampilan para karyawan ?
Kriteria kerapian dalam penampilan karyawan sangat penting karena mencerminkan citra perusahaan dan profesionalisme individu

Jakarta, 3 Januari 2024

 WOMFinance

(Chyntia Yolar)



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

CURICULLUM VITAE



ANANDA RATU PERMATHA

Bachelor's Degree in Business Administration - Jakarta State Polytechnic

ratuananda6@gmail.com | www.linkedin.com/in/anandaratu

(+62) 8231-8280-524 | Cipinang, East Jakarta, DKI Jakarta

SUMMARY

I am an active student majoring in **Applied Business Administration** at the **Jakarta State Polytechnic**. Having experience working as a **Secretary of the Fixed Income and Capital Markets Division** at **BPJS of employment**. I learned a lot about a secretary in carrying out administrative work such as making letters related to fixed income, managing schedules, organizing meetings, and preparing meeting agendas. During my studies, I had areas of interest regarding **Logistics Administration, Warehouse Management, Supply Chain, Financial Management, and procurement of import-export goods**. I am interested in working as a **Logistics Administration Staff, Supply Chain, and Warehouse staff**. I am very enthusiastic about looking for job opportunities that provide the opportunity to learn and develop my area of interest.

EDUCATIONAL BACKGROUND

JAKARTA STATE POLYTECHNIC

September 2021 – October 2025

Bachelor's Degree in Business Administration (GPA 3,77/4.00 in Semester 5)

- **Field of Study:** Logistics Administration, Warehouse Management, Supply Chain, Financial Management, procurement of import-export goods.
- **Software Skill:** Microsoft Office, CapCut, Canva.
- **Soft Skills:** Team Work, Public Speaking, Critical Thinking and Problem Solving.
- **Language:** English (Beginner)
- **Summary:** I actively participate in campus organizations and events such as being the Master of Ceremony at the Orphan Compensation event, taking part in competition programs in Entrepreneurship competitions, and taking part in campus association activities.

CORE COMPETENCIES

- **Supply Chain:** Able to understand the supply chain from supplier to end customer, manage inventory efficiently, including inventory planning, procurement, and inventory risk management, and understand supply chain technology such as inventory management systems (ERP).
- **Warehouse staff:** Able to organize and manage storage space efficiently, including arranging stock, arranging goods, and monitoring warehouse capacity. Have a good understanding of storage systems, such as racking, shelving, and the use of other storage equipment.
- **Logistics Administration Staff:** Have a basic understanding of logistics processes in general, including transportation, distribution, inventory management, and supply chain planning; be able to use computer software such as Microsoft Office (Word, Excel, and PowerPoint) as well as information management systems or tools; and use special logistics software if necessary.
- **Finance Staff:** Have a strong understanding of basic accounting principles, including bookkeeping, financial reporting, and financial report analysis; managing company cash flow; preparing budgets; and monitoring financial performance against predetermined budgets.
- **Export import staff:** Have a good understanding of regulations and compliance that apply in international trade, including export-import procedures, required documents, tariffs, and other international trade regulations; be able to manage export-import documents accurately, including creating invoices, packing lists, certificates of origin, and other documents.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

WORK EXPERIENCES

BPJS OF EMPLOYMENT

July 2023 – February 2024

Secretary of the Fixed Income and Capital Markets Division

- Planning ship and cargo schedules for Toyofuji Nagoya and Easter Car Liner in **1 month for 4–5 ships**
- Assist the secretary in carrying out administrative work such as making letters related to fixed income.
- Monitor the manuscript layout and administration of correspondence of at least **4–5 letters**.
- Support administrative activities and internal coordination in the department, such as managing schedules, organizing meetings, and preparing meeting agendas.
- Support fixed-income and capital market management processes, including monitoring financial transactions, payment reporting, and coordination with relevant departments.

PT HAYCLOTH INDONESIA

April 2023 – July 2023

Brand Ambassador

- Promote clothing products through various channels, such as social media, exhibitions, and promotional campaigns.
- Build good relationships with potential and existing customers of at least 50 potential customers, both online and offline, to increase brand awareness and increase sales.
- Create creative content such as photos, videos, and writing to promote products according to the latest niches and trends.
- Conduct interactive interactions on social media via the Instagram and TikTok platforms by going live with at least **1000 viewers per day** and answering questions from consumers.
- Assists in increasing sales by providing accurate and clear information about the product.

STATE LAND AGENCY (BPN)

January 2020 – March 2020

Service Cashier Admin (Internship)

- Input a minimum of **10 data points per day** on land certificate owners into the SIMTAN application system.
- Receive and process payments related to services provided by the State Land Agency, such as land document processing, certification, and other administrative services.
- Provide administrative services to customers who come to the office, such as providing information about available services, managing administrative documents, and providing payment receipts.
- Carry out additional administrative tasks as needed following State Land Agency policies and procedures.

PT DANKOS FARMA

September 2019 – November 2019

Admin QC (Quality Control)

- Organize and maintain quality control documents and records, including inspection reports, test results, and quality assurance procedures.
- Record data from quality control tests and inspections, and analyze the results to identify trends or areas for improvement.
- Running Microsoft Excel and Word programs to input QC samples
- Filing drug data to be classified from **20 to 50 data points per day**

ORGANIZATIONAL AND COMMITTEE EXPERIENCES

BUSINESS FESTIVAL (B FEST) APPLIED BUSINESS ADMINISTRATION.

February 2023 – July 2023

Treasurer

- Carefully record all financial transactions that occur, make periodic financial reports, and prepare final financial reports after activities are completed.



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Manage payments to suppliers, vendors, or other parties related to committee activities, as well as receive payments from 2 sponsors and a minimum of **350 event participants**.
- Coordinate with other committee teams, especially with other treasurers and financial coordinators, to carry out financial tasks smoothly.

YOUTH ORGANIZATION

July 2018 – June 2023

Treasurer

- Ensure that each financial transaction brings in a **monthly total of IDR 5000,000**, which is received from village or sub-district support, and that expenses depend on the event being held and are recorded accurately and in detail in the cash book or accounting system used by Karang Taruna.
- Compile and maintain Karang Taruna's financial books, such as cash books, bank books, and other financial transaction records.
- Coordinate with other teams in planning and implementing activities that require financial support.
- Responsible for compiling necessary financial documents, such as receipts, invoices, and proof of payment.
- Participate in meetings and discussions related to financial management and organizational activities.
- Evaluate the availability of funds to support Karang Taruna activities and programs.

BUSINESS ADMINISTRATION STUDENT ASSOCIATION

August 2022 – February 2023

Treasurer

- Assist in the preparation of budgets for association activities, taking into account available income and expenditure needs.
- Prepare and submit financial reports to the association management and association members periodically.
- Providing financial transparency for every activity agenda carried out in the organization to all **60 participants** in the commercial administration association.
- Make payments for bills related to association activities.
- Prepare periodic financial reports that include receipts and expenditures.

TALENT WEEK BUSINESS ADMINISTRATION

May 2022 - January 2023

Treasurer

- Carefully record all financial transactions that occur, make periodic financial reports, and prepare final financial reports after activities are completed.
- Manage payments to suppliers, vendors, or other parties related to committee activities, as well as receive payments from **3 sponsors and 350 event participants**.
- Coordinate with other committee teams, especially with other treasurers and financial coordinators, to carry out financial tasks smoothly.

KALEINDER

March 2022 – May 2022

Treasurer

- Responsible for ensuring that field trip activities are carried out before implementation until the implementation runs smoothly.
- Manage the financial budget for the Kaleinder event with total costs not exceeding **IDR 10,000,000**.
- Monitor and reconcile daily expenses with the set budget, with a target of no more than a **5% difference** between budget and actual expenses.
- Responsible for collecting funds from event sponsors, with a minimum target of **IDR 2000,000–5000,000 per sponsor and a minimum of 3 sponsors**.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Prepare and submit final financial reports after the event ends, ensuring that all transactions have been recorded accurately and completely.
- Retain all event-related financial documents, including receipts, invoices, and contracts, and ensure that they are available for audit or further inspection.
- Communicate regularly with other event committee members to ensure openness and transparency in the management of event finances

AWARD AND ACHIEVEMENT

- Winner of the business plan competition at the PLAN INDONESIA organization, 2023
- Winner of PKM On Campus competition, 2023
- Get the opportunity to become the Master of Ceremony at the Jakarta State Polytechnic Orphan Compensation event, 2022

CERTIFICATIONS AND TRAINING

- The Secret to Successfully Starting a Career through Internships, Career Talk Seminar, 2023.
Includes Modules: How to recruit, how to onboarding, job desk adaptation, development plans, and innovation.

REFERENCE

- Ricko Desprasetyo
Warehouse Staff – PT. Indomarco Prismatama
Contact: 0858-8612-1843
- Rumi
Finance - PT. Indomarco Prismatama
Contact: 0858-8213-5090
- Andhika Wahyu Hidayat
Technical Engineer – PT. BYD Indonesia
Contact: 0815-1777-7144