

BAB III

GAMBARAN UMUM PT. FINANSIA MULTI FINANCE

3.1 Sejarah Perusahaan

PT. Finansia Multi Finance dengan brand *Kreditplus*, didirikan pada tanggal 9 Juni 1994 dan mempunyai cabang yang tersebar diseluruh Indonesia. Memegang izin usaha untuk menjalankan rodausaha pembiayaan, anak piutang dan kartu kredit. Merupakan suatu badan usaha bersama dua perusahaan multi nasional (satu perusahaan gabungan profesional Indonesia dan Singapura dan satu perusahaan amerika).

Beranjak dari pembiayaan untuk motor, mobil, dan alat-alat berat , PT. Finansia MultiFinance membangun usaha dan menjaring konsumen setianya, yang dipertahankan sejak PT. FinansiMulti Finance berdiri 1997. Saat krisisb monenter melanda Indonesia pada tahun 1998, agar tetapbertahan PT. Finansia Multi Finance melakukan berbagai diversifikasi usaha. Dan akhirnya bangkitkembali pada tahun 1999 dengan produk yang dibiayai terbatas pada motor dan mobil.

Kemudian pada tahun 2001, PT. Finansa Multi Finance kembali melakukan pengembanganproduk yang dibiayai dengan menambah produk Elektronik. Dengan hanya membiayai produk Motor,Mobil, dan Elektonik, PT. Finansia Multi Finance kembali dalam melaju usaha dan menarikkonsumen untuk bergabung dengan PT. Finansia Multi Finance sampai dengan 2007.

Disaat perekonomian Indonesia kembali stabil, PT. Finansia Multi Finance pun menambah jumlah produk yang dibiayai menjadi berbagai jenis yaitu Motor, Elektronik, kartu pemilikan rumah (KPR). Tidak hanya terbatas dengan pengembangan produk, pengembangan sistem dan jaringan terpadu menjadi perhatian utama dari PT. Finansia Multi Finance dalam rangka memberikan service terbaik kepada konsumen.

Online sistem dengan jaringan Bank yang sudah bekerjasama menjadi jaminan kemudahan yang akan didapatkan di PT. Finansia Multi Finance. Kecepatan pelayanan dalam pengajuan aplikasi, kemudahan syarat dan pembayaran dipertahankan sampai saat ini sehingga menjadi keunggulan dari PT. Finansia Multi Finance untuk bersaing dengan perusahaan pembiayaan lainnya.

3.1.1 Visi dan Misi PT. Finansia Multi Finance

Setiap perusahaan yang didirikan memiliki tujuan, tujuannya adalah memperoleh keuntungan dan sekaligus mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Untuk mewujudkan tujuan tersebut perusahaan menetapkan visi dan misi bisnis untuk usahanya. Visi dan misi perusahaan ditetapkan dalam rangka untuk mengarahkan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya.

1. Visi

Menjadi perusahaan yang dikenal dibidang penyediaan produk dan jasa pelayanan yang berbasis teknologi terbaik di Indonesia.

2. Misi

- a. Memberikan solusi dan layanan pembiayaan kepada masyarakat dalam meningkatkan kualitas hidup mereka dengan menggunakan teknologi.

- b. Membangun kerangka kerja bagi orang untuk belajar, mengembangkan dan melakukan, menciptakan nilai dan potensi pertumbuhan.

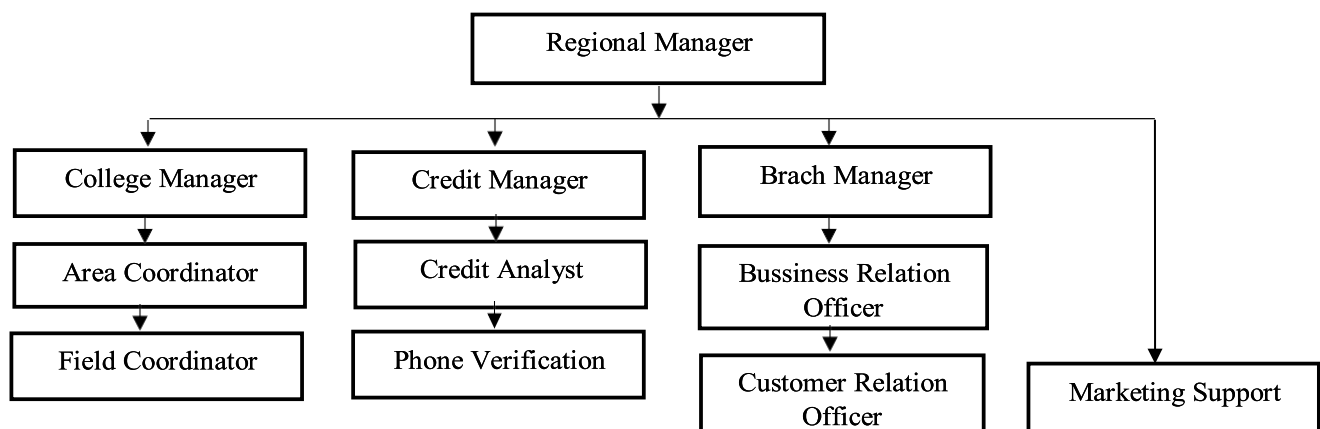
3. Motto

Motto dengan slogan “Belanja Nyaman Tanpa Tunai”, memberikan serangkaian kemudahan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.

3.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi yang jelas agar segala kegiatan usaha dapat berjalan dengan lancar guna mencapai tujuan sesuai dengan Visi dan Misi perusahaan tersebut. Pada dasarnya struktur organisasi mempunyai pengertian sebagai susunan atau hubungan antar berbagai unit kerja dalam suatu lembaga organisasi. Sehingga masing-masing pegawai dapat memahami dengan jelas setiap tugas, wewenang, dan tanggung jawabnya terhadap lembaga organisasi tersebut. Gambaran umum mengenai susunan pembagian pelaksanaan tugas dari masing-masing bagian dari struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut:

Gambar 3.1 Struktur Organisasi



Sumber: PT. Finansia Multi Finance

1. **Branch Manager (BM)**

Fungsi *Branch Manager* adalah melakukan pengendalian terhadap seluruh aktivitas cabang terutama *marketing* dan *collection* dalam rangka mengoptimalkan *branch profit*. Adapun tugas dan tanggung jawab Branch Manager (BM) PT. Finansia Multi Finance adalah:

- a. Merumuskan strategi penjualan yang disesuaikan dengan target cabang.
- b. Melakukan evaluasi dan analisa atas pencapaian target pada setiap bulannya.
- c. Melakukan evaluasi dan perbaikan atas proses kredit sehingga aset yang dibukukan adalah aset yang berkualitas.
- d. Memantau dan menganalisa situasi pasar dan kompetisi yang terjadi di daerah tersebut.
- e. Melakukan kunjungan berkala dan membina hubungan baik dengan para dealer.

2. **Business Relation Officer (BRO)**

Fungsi *Business Relation Officer* adalah melakukan pengendalian terhadap aktivitas dan hasil kerja dari setiap *Customer Relation Officer (CRO)* yang menjadi bawahannya, mengembangkan potensi pasar dalam area tanggung jawabnya. Tugas pokok *Business Relation Officer* adalah:

- a. Melaksanakan kunjungan berkala ke dealer/supplier untuk membina hubungan baik dengan mereka.
- b. Mencari dealer-dealer potensial yang menjual produk yang dibiayai perusahaan untuk diajak berkerja sama.

- c. Mencari dan mengumpulkan informasi pasar yang *up to date*.
- d. Mengatur jadwal kerja dan tempat kerja dari *Customer RealitionOfficer* (CRO)dibawahnya disesuaikan dengan jumlah dan lokasi dealer.
- e. Melakukan pendekatan kepihak dealer/owner untuk mendiskusikan dan merealisasikan program marketing yang sesuai dan saling menguntungkan.

3. **Customer RealitionOfficer (CRO)**

Fungsi *Customer Realition Officer* adalah membantu customer dalam proses pengajuan kredit dan membina hubungan baik dengan *customer* maupun *dealer*. Tugas *Customer RealitionOfficer* adalah:

- a. Membantu memberikan informasi konsumen dalam proses pengajuan kredit termasuk memberikan informasi mengenai persyaratan yang harus dipenuhi.
- b. Melayani dan memberi informasi program marketing yang sedang berlaku.
- c. Menginput seluruh data pengajuan konsumen kedalam Eform.
- d. Berkoordinasi dengan atasan (BRO) terkait dengan proses pengajuan aplikasi konsumen.
- e. Menginformasikan kepada konsumen tentang status kreditnya jika sudah ada laporan status kredit.
- f. Berkoordinasi dengan atasan terkait dengan kebutuhan material promosi kredit plus, kelengkapan dokumen dan kelengkapan alat kerja.

- g. Menangani keluhan konsumen, mencatatnya dan mencoba menyelesaikannya. Jika tidak mampu keluhan ini di informasikan kepada atasannya.
- h. Melakukan pendampingan transaksi barang oleh konsumen dan meminta tanda tangan perjanjian kontrak pembiayaan. Membuat laporan aktivitas harian dan menyerahkan keatasannya (BRO).

4. Marketing Support (MS)

Fungsi *Marketing Support* adalah menangani masalah-masalah administrasi di *Credit Marketing Deposito*. Tugas pokoknya *Marketing Support* adalah:

- a. Memeriksa kelengkapan data dan kelengkapan dokumen aplikasi.
- b. Mengembalikan aplikasi yang tidak lengkap ke *credit marketing head* untuk segeradilengkapi dan melakukan *follow up*.
- c. Aplikasi *approve* maupun *reject* untuk diberikan kepada kredit admin.
- d. Mengregistrasi surat keluar dan surat masuk yang berkaitan dengan aktivitas marketing.

5. Credit Head (CH)

Fungsi Credit head adalah melakukan pengendalian terhadap aktivitas dan hasil kerja dari *credit analyst*, *Phone verifactor*, *Surveyor* dan *Credit Support* serta memastikan *policy* dan prosedur berjalan dengan bena, tuntas dan konsisten.

Tugas pokok *credit head* adalah :

- a. Memberikan persetujuan kelayakan kredit untuk *customer* dalam batas wewenangnya.

- b. Melakukan analisa terhadap *booking* aktual yang telah dihasilkan dan melakukan prediksi *booking* yang akan dicapai pada periode mendatang.
- c. Menganalisa piutang customer dari hasil realisasi persetujuan kredit setiap bulan.
- d. Memberikan masukan-masukan kepada *Branch Manager* yang dapat meningkatkan *booking* dan memperkecil *over due*.
- e. Membuat laporan secara *periodic* tentang hasil *performance* kredit yang sudah di setujui.

6. Credit Analyst (CA)

Fungsi *Credit Analyst* adalah :

- a. Melakukan analisa kredit terhadap data-data calon konsumen serta memutuskan kelayakan kredit bagi konsumen dalam batas wewenangnya.
- b. Melakukan pengendalian dan evaluasi terhadap seluruh aktifitas *Surveyor* dan *Phone Verificator*.

Tugas pokok *Credit Analyst* adalah :

- a. Melakukan analisis laporan keuangan dan analisa 5 C terhadap laporan *Surveyor*.
- b. Meminta *Surveyor* untuk melakukan *survey* ulang apabila dirasakan ada data yang kurang atau meragukan dalam laporan *surveyor*.
- c. Memberikan persetujuan kelayakan kredit bagi *customer* dalam batas wewenangnya.
- d. Mencapai target *booking* dengan batas toleransi yang telah ditetapkan perusahaan.

- e. Melakukan analisa terhadap *booking* aktual yang telah dihasilkan dan melakukan prediksi *booking* yang akan dicapai pada periode mendatang.

7. Phone Verificator (PV)

- a. Menghubungi customer untuk melakukan verifikasi data .
- b. Menghubungi nomor yang tertera yang ada di aplikasi untuk melakukan cros cek data yang diberikan customer.
- c. Menerima keluhan dari konsumen

3.3

Bidang Usaha Perusahaan

Tugas utama PT. Finansia Multi Finance adalah menyediakan produk dan jasa dengan jumlah produk bermutu yang memadai ditunjang dengan prinsip perusahaan yaitu berupa suatu pembiayaan berupa pengkreditan atau angsuran yang mampu bersaing dengan sangat memudahkan konsumen untuk mewujudkan suatu pembelian berupa keinginan produk yang ditawarkan sekaligus sebagai upaya keuntungan bersama. Bisnis dan bidang kegiatan PT. Finansia Multi Finance meliputi:

1. Multi Produk

PT. Finansia Multi Finance menyediakan fasilitas multi guna multi produk. Kategori produk yang dapat dibiayakan yaitu: Gadget, Home Appliance, IT and Communication, Audio/Video, Furniture, dan Barang Lain. Manfaat produk adalah sebagai berikut:

- a. Berbagai macam pilihan barang. Belanja tanpa tunai atau kartu kredit. Bawa pulang barang hanya dengan bayaran pertama yang termasuk: uang muka, angsuran pertama, biaya administrasi.
- b. Proses cepat, mudah, dan aman.

2. Agunan Motor

PT. Finansia Multi Finance menyediakan fasilitas dengan agunan motor sebagai solusi kebutuhan dana konsumen. Manfaat Produk antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Dapatkan pinjaman secara mudah.
- b. Proses pengajuan cepat, mudah, dan aman.
- c. Dana dapat dicairkan 1 jam setelah dokumen lengkap.
- d. Pembayaran awal cukup hanya biaya Fidusia.

3. Agunan Mobil

PT. Finansia Multi Finance menyediakan fasilitas dengan agunan mobil sebagai solusi kebutuhan dana konsumen. Manfaat Produk antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Dapatkan pinjaman secara mudah.
- b. Proses pengajuan cepat, mudah, dan aman.
- c. Dapat dicairkan dalam waktu singkat.
- d. Pembayaran awal cukup biaya Fidusia.

4. Produk Digital (Kreditmu)

Kreditmu adalah metode pembayaran “Cicilan Tanpa Kartu Kredit” dari PT. Finansia MultiFinance. Dengan Kreditmu, konsumen bisa membeli barang dengan cara dicicil dengan periode dari 3, 6, 12 bulan. Dengan mendapat Kreditmu, konsumen akan diberikan fasilitas limit cicilandengan cepat yang bisa digunakan untuk berbelanja secara online seperti: Elevenia, JD.id, Pasarwarga, dan Livaza.

