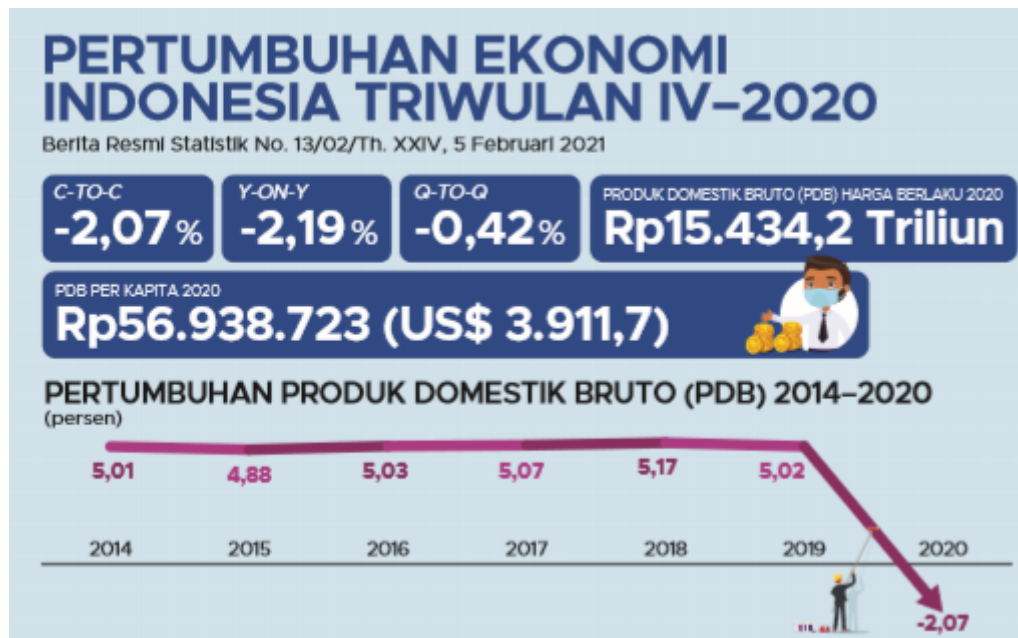


BAB I

Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Kondisi Perekonomian di Indonesia ditahun 2020 mengalami penurunan yang sangat signifikan, bahkan penurunan yang terjadi ditahun 2020 merupakan yang terendah dari jangka waktu 10 tahun terakhir. Walaupun diawal 2020 perekonomian menurun tetapi hingga kuartal 4 terjadi kenaikan yang tidak terlalu signifikan namun stabil. Penurunan secara signifikan tersebut dikarenakan faktor pandemi yang melanda di Indonesia sejak awal tahun 2020.



Gambar 1.1 Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Triwulan IV-2020

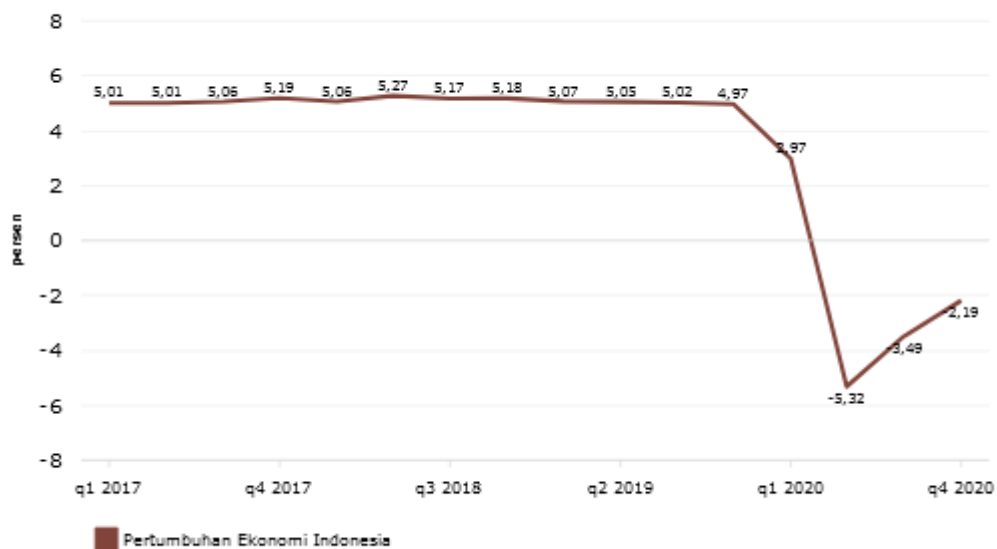
Sumber : Badan Pusat Statistik, 2019

Berdasarkan Gambar 1.1 Ekonomi di Indonesia pada tahun 2020 terus mengalami penurunan sebesar 2,19 persen, dimana pada triwulan III sudah mengalami penurunan sebesar 3,49 persen (Badan Pusat Statistik, 2020). Pertumbuhan ekonomi di Indonesia berdasarkan besar Produk Domestik Bruto (PDB) atas harga dasar di triwulan III tahun 2020 tercatat sebesar Rp 3.894,7

triliun. Dalam kondisi tersebut, PDB merupakan salah satu indikator penting untuk menentukan kondisi perekonomian suatu negara dalam kurun waktu tertentu. Oleh karena itu, meski tingkat perekonomian Indonesia sedang melambat, namun tingkat perekonomian Domestik Bruto (PDB) per kapita semakin meningkat. Selain menjadi indikator penting untuk menentukan status ekonomi suatu negara, Produk Domestik Bruto (PDB) juga mengacu pada jumlah nilai tambah yang dihasilkan oleh semua sektor usaha di suatu negara atau dapat diartikan sebagai nilai total barang dan jasa akhir yang diproduksi oleh semua unit ekonomi (Liputan6, 2019)

Laju Pertumbuhan Produk Domestik Bruto Tahunan Indonesia (Year On Year/YoY)

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS), 5 November 2020

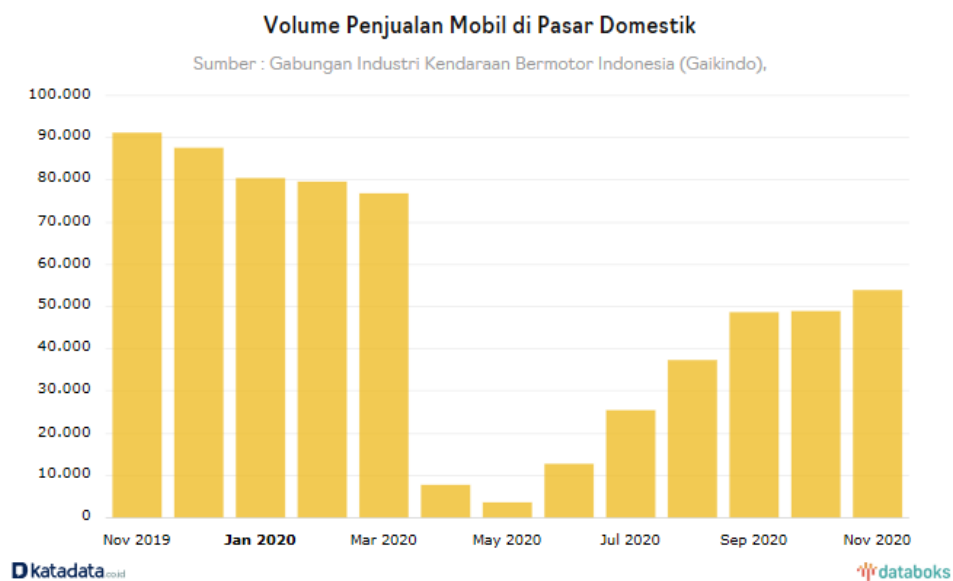


Gambar 1.2 Pertumbuhan Produk Domestik Bruto Tahunan Indonesia

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS)

Berdasarkan Gambar berikut, PDB per kapita Indonesia pada awal tahun 2020 sempat mengalami penurunan yang signifikan dikarenakan pandemi *covid-19* yang melanda Indonesia. Tetapi seiring berjalannya waktu pelaku – pelaku usaha dapat beradaptasi atas kondisi saat ini, yang berdampak tingkat perekonomian hingga triwulan IV bisa terus stabil dan meningkat. Kehadiran kelas menengah Indonesia juga turut mendorong tingkat pertumbuhan ekonomi di Indonesia (Kementerian Keuangan, 2019). Tidak mudah untuk

mendefinisikan kelas menengah secara spesifik, karena kelompok tersebut dapat mewakili berbagai kelompok dalam hal pendapatan (kelompok antara yang miskin dan kaya) dan kelas sosial (kelompok antara kelas pekerja dan kelas atas). Intinya, menurut metode *absolut Asian Development Bank (ADB)*, jumlah kelas menengah di Indonesia bisa ditentukan yaitu individu dengan tingkat pengeluaran konsumsi berkisar *US\$2 – US\$20* per kapita per hari. Dalam beberapa tahun terakhir, kelas menengah di Indonesia mempengaruhi tingkat perkembangan industri otomotif. Badan Pusat Statistik (BPS) menyebutkan bahwa kelompok menengah menyumbang setidaknya 45% dari total konsumsi domestik. Kelas menengah selain memiliki penghasilan yang cukup tinggi, perilaku konsumsinya juga cenderung berorientasi pada pemenuhan kebutuhan sekunder, bahkan tersier (Hidayah, 2019). Salah satu contoh dari kebutuhan tersebut yaitu pemenuhan akan kepemilikan kendaraan bermotor (mobil). Akan tetapi, pada tahun 2019 tingkat penjualan mobil mengalami penurunan (Gaikindo, 2019).



Gambar 1.3 Penjualan Mobil Pasar Domestik

Sumber: Databoks, 2020

Berdasarkan gambar 1.3 data pada tahun 2020 mengalami penurunan secara signifikan. Bahkan penjualan pada bulan Mei 2020 menjadi yang paling terendah dalam 10 tahun terakhir. Penurunan penjualan tersebut disebabkan

pandemi Covid-19 yang melanda di seluruh dunia termasuk Indonesia, yang sangat berdampak terhadap industri otomotif nasional. Dikarenakan keadaan seperti ini membuat GAIKINDO (Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia) menurunkan target penjualan pada tahun 2020, dengan tingkat penurunannya lebih dari 50 persen. GAIKINDO melakukan revisi perkiraan retail sales, dimana perkiraan awal tahun 2020 sebelum pandemi penjualan mobil setidaknya sama dengan tahun sebelumnya yaitu 1.050.000 unit menjadi 600.000 unit. Berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (GAIKINDO) tercatat penjualan mobil dibulan November 2020 sebanyak 53.844 unit. Penjualan dibulan November 2020 meningkat 9,8% dibandingkan bulan sebelumnya, sekaligus melanjutkan kenaikan sejak bulan Juni 2020 .

Suatu perusahaan didirikan memiliki tujuan dapat tumbuh, berkembang, dan bisa terus berkelanjutan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. Dengan dipadu oleh prinsip kontinuitas, sebuah perusahaan memerlukan kemampuan dan manajemen yang baik agar bisa efektif dan efisien untuk mencapai tujuan perusahaan. Setiap kebijakan yang akan diambil harus lebih diperhatikan oleh perusahaan untuk memperoleh laba dan menjaga kelangsungan perusahaan. Suatu perusahaan memperoleh sumber pendapatan melalui penjualan barang dan jasa. Ada 2 cara yang ditawarkan perusahaan dalam melakukan penjualan, yaitu tunai dan kredit. Dimana perusahaan mendapatkan keuntungan lebih besar jika melakukan penjualan secara kredit dibanding penjualan secara tunai.

Minat masyarakat untuk melakukan transaksi secara kredit dari tahun ke tahun semakin meningkat. Dengan penjualan kredit membuat perusahaan menerbitkan piutang karena perusahaan tidak langsung mendapatkan uang tunai. Piutang adalah pinjaman yang timbul karena terjadinya penjualan barang atau jasa secara kredit, yang akan ditagihkan pada jangka waktu tertentu. Dalam melangsungkan penjualan kredit diperlukan pengendalian internal berupa sistem yang teruji, sebelum calon konsumen melakukan transaksi secara kredit, pihak perusahaan harus menganalisis calon konsumen secara detail untuk memastikan calon konsumen mampu melakukan pembayaran untuk melunasi pinjaman/ kredit.

Berdasarkan data dari Bank Dunia pada tahun 2020 pertumbuhan ekonomi global -4,3%, kondisi tersebut merupakan dampak dari pandemi *Covid-19*. Pandemi *Covid-19* mulai melanda di Indonesia sejak Maret 2020, sejak saat itu pemerintah melakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Sejak diberlakukannya PSBB aktivitas masyarakat semakin dibatasi, dan kegiatan ekspor impor menurun yang memiliki dampak yang sangat signifikan mempengaruhi kegiatan ekonomi nasional. Menurunnya konsumsi masyarakat berpengaruh terhadap kegiatan produksi, sehingga berdampak terhadap usaha mikro, kecil, dan menengah. Berdasarkan Bank Indonesia, pertumbuhan perekonomian Indonesia pada tahun 2020 -2,07%. Karena kondisi makro ekonomi saat ini sedang menurun, akibatnya berdampak ke industri otomotif.

Menurut data dari Gaikindo (Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia) tingkat penjualan mobil di Indonesia menurun sebesar 48,4 % dibandingkan tahun 2019, penjualan ditahun 2020 sebesar 532.027 unit sedangkan ditahun 2019 sebesar 1.030.126 unit. Dengan begitu PT BCA Finance juga ikut terkena dampak pandemic *covid-19*. Walaupun BCA Finance merupakan salah satu pembiayaan terkenal di Indonesia, kondisi seperti ini merupakan tantangan tersendiri untuk BCA Finance. Dengan pengalaman dan manajemen yang cukup berpengalaman, BCA Finance menyusun lima langkah strategi untuk periode satu tahun yang mencakup bidang keuangan, bisnis, operasional & layanan, sumber daya manusia (SDM), dan komunikasi.

Dibidang keuangan dengan mengoptimalkan ketersediaan dana tunai dan efisiensi biaya di semua sektor, diikuti dengan proses akuisi yang selektif untuk menjaga kualitas aset pembiayaan. Dibidang operasional dan layanan dengan menerapkan digitalisasi pada operasional internal dan layanan konsumen, dan tidak lupa untuk menerapkan protokol kesehatan. Dibidang Sumber Daya Manusia (SDM) dengan meningkatkan kesadaran karyawan untuk menjaga diri di masa pandemic *Covid-19*, tingkat produktivitas karyawan, menerapkan protokol kesehatan seperti memakai masker, menjaga jarak, dan pembatasan sosial di seluruh kegiatan yang berhubungan dengan kepentingan perusahaan maupun diluar. Dibidang komunikasi, BCA Finance melakukan komunikasi yang efektif,

efisien dan sangat berhati – hati melalui media digital. Komunikasi dengan pemangku kepentingan diupayakan tetap terjaga baik mulai dari pemerintah pusat, pemerintah daerah, regulator perpajakan, OJK, dan asosiasi serta pemegang saham. Upaya ini dilakukan antara lain dengan memenuhi setiap kewajiban pelaporan yang diberlakukan dan permintaan data atau informasi dari pihak yang berwenang. Karena seluruh manajemen dan karyawan perusahaan dari sisi kinerja operasional selalu menerapkan strategi dengan konsisten, BCA Finance berhasil memperoleh pembiayaan baru senilai Rp 15,593 miliar, akibat perlambatan ekonomi akibat pandemi sehingga mengakibatkan penurunan kinerja keuangan perusahaan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Meski demikian, BCA Finance dapat mampu mencapai kinerja yang cukup baik dan berkelanjutan. Dari sisi kinerja keuangan, perseroan berhasil membukukan laba bersih Rp 12,2 triliun, turun 28,8% dari tahun sebelumnya. Namun, hasil ini masih 13,49% lebih tinggi dari target laba revisi 2020 perseroan sebesar Rp 1,075 miliar.

IKHTISAR KEUANGAN

Financial Highlight

(dalam miliar Rupiah/in billion Rupiah)

Uraian	2018	2019	2020	Explanation
IKHTISAR KINERJA				PERFORMANCE HIGHLIGHTS
Jumlah Pembiayaan Baru	33.443	33.240	15.593	Total New Financing
Total Aset Kelolaan	51.592	52.096	40.142	Total Managed Asset
POSISI KEUANGAN				BALANCE SHEET
Modal kerja bersih	1.475	2.221	3.417	Net Working Capital
Penyertaan dalam saham	315	357	405	Investment In Shares of Stock
Aset	8.127	10.873	8.536	Asset
Liabilitas	3.190	4.849	2.078	Liabilities
Ekuitas	4.936	6.024	6.458	Equity
LAPORAN LABA RUGI				INCOME STATEMENT
Pendapatan	3.382	3.752	3.139	Revenues
Beban	1.253	1.475	1.575	Expenses
Laba sebelum Manfaat (beban) Pajak	2.130	2.278	1.563	Income before Tax Benefit (Expense)
Laba Bersih	1.600	1.713	1.220	Net Income
Jumlah Saham	20.000.000	100.000.000	100.000.000	Number of Shares
Laba Per Saham Dasar	16.001	17.128	12.204	Earning per share
RASIO KEUANGAN				FINANCIAL RATIOS
Profabilitas				Profitability
Imbal Hasil Atas Aset Rata-rata (ROAA)	28,91%	25,99%	17,78%	Return on Average Asset (ROAA)
Imbal Hasil Atas Ekuitas Rata-rata (ROAE)	36,51%	31,70%	19,97%	Return on Average Equity (ROAE)
Biaya Operasional/ Pendapatan Operasional	38,01%	40,77%	51,84%	Operating Expense/ Operating Income
Solvabilitas				Solvability
Utang terhadap Aktiva	0,39x	0,45x	0,24x	Debt to Asset Ratio
Utang terhadap Ekuitas	0,65x	0,80x	0,32x	Debt to Equity Ratio
Aset Produktif				Productive Asset
Rasio Piutang Bermasalah (lebih dari 30 hari)*	1,44%	1,42%	1,85%	Non Performing Finance (NPF) (overdue 30 days)*
Rasio Piutang Bermasalah (lebih dari 90 hari)*	0,64%	0,66%	1,17%	Non Performing Finance (NPF) (overdue 90 days)*
OPERATIONAL PERFORMANCE				OPERATIONAL PERFORMANCE
Jaringan Usaha**	67	72	74	Number of Business Network**
Jumlah Kota	62	67	69	Number of Cities
Jumlah Karyawan	2.789	3.162	2.891	Number of Employees
Jumlah Kontrak ***	554.210	572.590	470.276	Number of Contracts***

CATATAN:
 *) Perhitungan berdasarkan Total Aset Kelolaan
 **) Termasuk Kantor Pusat
 ***) Hanya Pembiayaan Konsumen

NOTE:
 *) Count based on Total Managed Asset
 **) Including Head Office
 ***) Consumer Financing Only

Gambar 1.4 Laporan Tahunan BCA Finance

Sumber : www.bcafinance.co.id

PT BCA Finance merupakan salah satu lembaga pembiayaan (*leasing*) di Indonesia yang melayani pembiayaan konsumen, kegiatan sewa guna usaha. PT BCA Finance termasuk salah satu anak perusahaan PT. Bank Central Asia, Tbk yang merupakan salah satu bank terbaik di Indonesia dan memiliki *brand image* yang baik dan terpercaya di mata masyarakat. Oleh sebab itu PT BCA Finance memiliki daya tarik tersendiri dimata customer di berbagai daerah di Indonesia, serta BCA Finance juga memberikan bunga yang lebih kecil jika kita melakukan

komparasi dengan perusahaan pembiayaan lainnya. Hingga saat ini yang menjadi fokus BCA Finance adalah dibidang pembiayaan kendaraan bermotor.

BCA Finance dari dulu hingga sekarang tetap menjaga pelayanan yang terbaik untuk konsumennya, kemudian membuat cabang – cabang baru untuk memudahkan konsumen jika memiliki keperluan untuk ke kantor BCA Finance, selain itu BCA Finance memiliki rekan usaha yang tersebar luas di seluruh Indonesia, sehingga market share BCA Finance terus meningkat konsisten dari tahun ke tahun.

Sumber Daya Manusia memiliki peran penting dalam perkembangan market share BCA Finance, untuk memberikan pelayanan terbaik kepada customer dibutuhkan tenaga kerja yang kompeten, berpendidikan, professional dalam bekerja. Yang mampu ramah, memiliki wawasan luas, mampu memenuhi target perusahaan, sejalan dengan visi misi perusahaan. Sehingga *Human Resources Recruitment* memiliki peran sangat penting dalam melakukan seluruh tahap proses recruitmen untuk mendapatkan tenaga kerja yang kompeten dan sesuai dengan tujuan perusahaan.

PT BCA Finance mempercayakan penulis untuk bisa melakukan kegiatan kerja praktik pada bagian *recruitment*. Selama melakukan kegiatan kerja praktik di PT BCA Finance, penulis mendapat banyak ilmu mengenai proses rekrutmen dan mendapat kesempatan untuk melakukan secara langsung beberapa bagian dari proses rekrutmen. Pada bagian pertama, penulis diberikan penjelasan oleh *staff Human Resources Recruitment* mengenai selection melalui *JobStreet* sesuai kriteria yang sudah ditentukan perusahaan. Pada bagian kedua, penulis dijelaskan mengenai selection melalui *Microsoft excel* sesuai dengan kriteria yang sudah ditentukan perusahaan. Pada langkah ketiga dan selanjutnya penulis dipercayakan untuk melakukan praktik langsung. Penulis mendapatkan banyak pengetahuan dan pengalaman mengenai pentingnya proses rekrutmen untuk mendapatkan tenaga kerja kompeten dan sesuai dengan kriteria perusahaan.

Menurut Ahmad dan Schroeder (2003) dalam buku “Kinerja Organisasi” 2018 menyebutkan kegiatan yang mencakup penekanan dalam pemilihan karyawan atau proses perekrutan yang cocok dengan budaya organisasi, mencari karyawan yang memiliki perilaku baik, sikap, dan keterampilan, kegiatan pemberian kompensasi dan proses pengembangan melalui training, dimana semua ini akan menimbulkan dorongan kerja diantara tim kerja mereka.

1.2 Tujuan Kerja Magang

Penulis melakukan kewajiban yang sudah ditentukan kampus untuk syarat kelulusan yaitu melakukan kegiatan kerja praktik di PT BCA Finance selama tiga bulan (60 hari), penulis sangat berharap dapat memberikan kontribusi dan hasil kerja yang sesuai yang diharapkan perusahaan.

Tujuan penulis dalam melakukan kegiatan kerja praktik ini adalah :

1. Penulis mencoba menerapkan materi yang sudah diterima pada proses perkuliahan didalam dunia kerja,
2. Penulis dapat melihat dan mengamati mengenai aktivitas yang terjadi di kantor secara langsung.
3. Penulis berharap bisa meningkatkan mengenai pengetahuan, pengalaman, dan kreativitas selama melakukan kegiatan praktik kerja yang kelak dapat berguna dimasa mendatang.
4. Penulis belajar mengenai cara berbicara yang sopan dan halus dalam interview, teliti dalam merapikan data, bekerja sama dengan rekan kerja.

1.3 Prosedur dan Waktu Kegiatan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Kegiatan Kerja Magang

Kegiatan kerja magang dilaksanakan selama tiga bulan (60 hari), dengan penjelasan sebagai berikut :

Nama Perusahaan	: PT BCA Finance
Bidang usaha	: Pembiayaan (<i>leasing</i>) kendaraan bermotor (<i>Car Finance</i>)
Alamat Kantor	: Jl. Metro Pondok Indah No 10 RT 001 / RW 017, Pd Pinang, Kecamatan Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12310.
Periode	: 18 Januari 2021 sampai 17 April 2021
Waktu Kerja	: Senin - Jumat, Pukul 08.30 – 17.30
Penempatan	: <i>Human Resources Recruitment</i>

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kegiatan Kerja Magang

Selama melaksanakan kegiatan kerja magang, ada prosedur yang sejumlah prosedur yang harus dijalankan. Berikut prosedur yang dijalankan oleh penulis :

1. Penulis mencari perusahaan yang sedang membuka rekrutmen kegiatan kerja magang dibidang *Human Resources*.
2. Penulis melamar dengan cara mengirimkan CV (*curriculum vitae*) melalui email PT BCA Finance.
3. Penulis menerima pesan dari bagian rekrutmen PT BCA Finance melalui whatsapp terkait undangan *interview*.
4. Penulis melakukan *interview* dengan bagian rekrutmen PT BCA Finance, di hari yang sama pada saat penulis menerima undangan *interview*.
5. Penulis mendapatkan pesan melalui whatsapp yang berisi informasi bahwa penulis diterima melakukan kegiatan kerja magang di PT BCA Finance. Penulis diminta untuk mengisi form dan melengkapi kelengkapan beberapa persyaratan (KTP, Kartu Keluarga, Ijazah, Pass foto,)

6. Penulis melaksanakan kegiatan kerja magang mulai tanggal 18 Januari 2021, dihari pertama penulis melakukan kegiatan kerja magang dimulai dengan melakukan tanda tangan kontrak yang sudah disepakati penulis dan perusahaan. Selanjutnya penulis diperkenalkan oleh pembimbing lapangan, staf bagian rekrutmen, dan orang – orang divisi lain yang bekerja dalam satu ruangan kantor.
7. Penulis menyelesaikan kegiatan kerja mangang tepat pada tanggal 17 April 2021 sesuai dengan perjannjian yang ada didalam kontrak.

1.4 Sistematika Penulisan

Bab I Pendahuluan

Pada Bab I penulis menjelaskan latar belakang dari latar yang dikerjakan, tujuan dilakukannya kegiatan kerja magang, waktu dan prosedur kerja magang.

Bab II Gambaran Umum Perusahaan

Pada Bab II penulis menjelaskan mengenai gambaran umum perusahaan yang terdiri dari : sejarah perusahaan, logo, visi, misi, budaya perusahaan, serta landasan teori yang menjadi acuan penulis dalam menyusun laporan praktik kerja magang ini.

Bab III Pelaksanaan Kerja Magang

Dalam Bab ini penulis menjelaskan mengenai posisi penulis dan semua tugas yang diberikan dan dilakukan oleh penulis selama melaksanakan praktik kerja magang selama 3 bulan. Penulis juga menjelaskan kendala yang dialami penulis, dan solusi untuk mengatasi kendala- kendala tersebut.

Bab IV Kesimpulan dan Saran

Dalam bab ini penulis memberikan kesimpulan selama melakukan kegiatan praktik kerja magang, dan memberi saran untuk perusahaan agar kedepannya dapat lebih baik lagi.