

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Penulis menjalankan program magang merdeka di Mandala Multifinance dan ditempatkan pada departemen yang sesuai dengan peminatan jurusan yang telah diambil di semester 5 lalu. Finance Business Partner adalah nama divisi yang telah ditempatkan penulis selama 4 bulan masa magang. Divisi tersebut tentunya merupakan salah satu bagian dari departemen keuangan yang dimiliki Mandala.

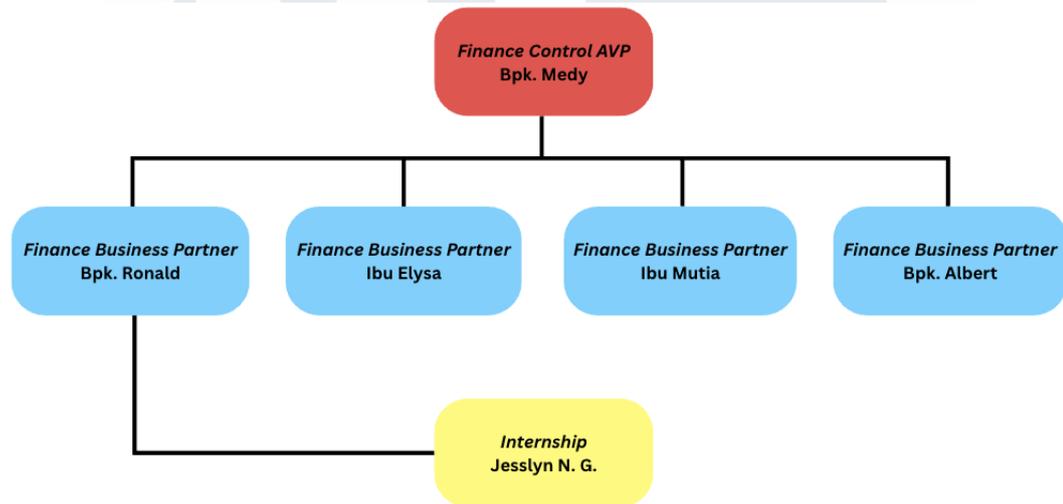
Selama bekerja disana, penulis dibimbing langsung oleh Bapak Yohannes Ronald yang menjabat sebagai anggota Finance BP. Selain itu, penulis juga mendapatkan arahan dan tanggung jawab dari Bapak Medy yang menjabat sebagai *Finance Control AVP (Assistant Vice President)*. Tidak hanya itu, anggota tim lainnya seperti Ibu Elysa, Ibu Mutia, dan Bapak Albert juga turut memberikan dukungan, pengarahan, serta bantuan dalam menyelesaikan tugas-tugas harian selama proses magang berlangsung.

Selama menjalani program magang pada divisi *Finance Business Partner* (Finance BP) di PT Mandala Multifinance Tbk, penulis diberikan tanggung jawab dalam proses pemahaman terkait pembuatan anggaran berdasarkan data historis, menganalisis perbedaan antara budget dan realisasi, serta merekap data promosi untuk dealer motor di seluruh Indonesia. Selain itu, penulis diberi tugas tambahan untuk mengakses dan menggunakan sistem internal perusahaan, yaitu MANTIS Hub, guna melakukan input anggaran tahun berjalan. Melalui program ini, penulis juga mempelajari keterkaitan antara teori keuangan yang dipelajari di perkuliahan dengan praktik kerja di perusahaan pembiayaan.

Finance Business Partner Intern di Mandala Multifinance, membantu penulis dalam memahami secara nyata bagaimana teknis dari manajemen anggaran di suatu perusahaan. Dengan begitu, penulis dapat mengetahui bagaimana cara mengatur anggaran, sehingga anggaran tersebut dapat dipergunakan dengan maksimal,

sehingga tujuan dari perusahaan untuk mendapatkan keuntungan secara maksimal dapat terealisasi.

Berikut ini adalah bagan struktur divisi *Finance Business Partner*:



Gambar 3. 1 Struktur Divisi *Finance Business Partner*

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

3.2.1. Tugas yang dilakukan

Tabel 1.1 Tugas Utama yang Dilakukan

No.	Jenis Pekerjaan	Divisi	Koordinasi
A. Tugas Utama			
1.	Mempelajari alur pembuatan perhitungan anggaran menggunakan data historis	<i>Finance Business Partner</i>	Bapak Ronald
2.	Menganalisis perbedaan budget yang telah dibuat vs. Realita budget yang dikeluarkan	<i>Finance Business Partner</i>	Bapak Ronald
3.	Merekap data promosi untuk dealer motor di seluruh Indonesia	<i>Finance Business Partner</i>	Bapak Ronald

Tabel 1.2 Tugas Tambahan yang Dilakukan

No.	Jenis Pekerjaan	Divisi	Koordinasi
B. Tugas Tambahan			
1.	Mengganti password email MANTIS dan mengirim hasil perhitungan budget	<i>Finance Business Partner</i>	Bapak Ronald
2.	Meeting bersama tim <i>Finance Business Partner</i> dan Pak Medy (Assistant Vice President)	<i>Finance Business Partner</i>	Bapak Ronald

3.2.2 Uraian Kerja Magang

3.2.2.1 Tugas Utama

- a. Mempelajari alur pembuatan perhitungan anggaran menggunakan data historis

Dalam proses magang, penulis mempelajari bagaimana alur pembuatan perhitungan anggaran yang disusun oleh tim *Finance Business Partner*. Seluruh perhitungan dilakukan dalam file Excel yang sudah disusun secara sistematis. Proses forecasting dan budgeting sangat bergantung pada penggunaan data historis, di mana data dari tahun sebelumnya digunakan sebagai acuan dalam menyusun target dan estimasi anggaran untuk tahun berjalan. Sebagai contoh, pada produk AISI (kredit pembelian motor baru), ditentukan lima kelompok harga motor yang paling sering dibeli oleh konsumen. Dari situ, dilakukan pengecekan data historis lagi untuk menentukan komposisi (dalam bentuk persentase) pada setiap kelompok harga.

Pada cabang yang penulis observasi yaitu Berau, harga OTR pada kelompok harga Rp25.000.000 memiliki komposisi jumlah pembelian terbesar. Lalu, dihitung target jumlah booking setiap bulannya juga berdasarkan data historis dan untuk jumlah targetnya pasti ditingkatkan dari realisasi yang terjadi di tahun sebelumnya. Selain AISI, produk KPM dan

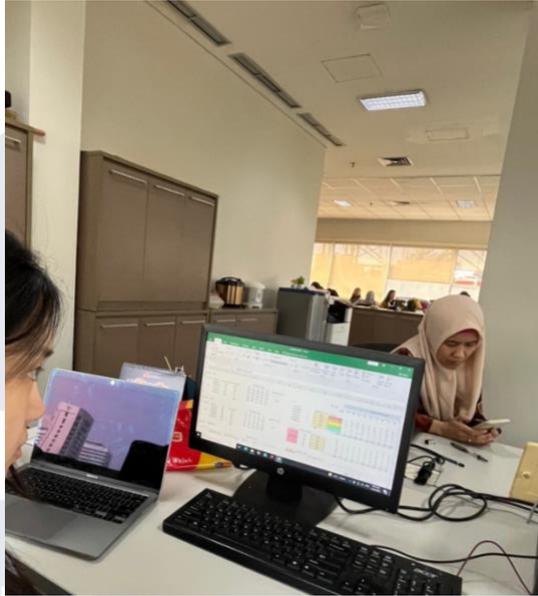
retention juga dianalisis dengan pendekatan serupa. Untuk perhitungan pada sheet ini, tujuannya adalah untuk menghitung OTR dan DP rata-rata pada layanan AISI, KPM, dan Retention agar bisa dijadikan patokan untuk perhitungan-perhitungan di sheet selanjutnya.

Berdasarkan dasar perhitungan rata-rata tersebut, tim dapat menyusun berbagai komponen anggaran lainnya, seperti pokok booking, biaya administrasi, biaya angsuran, dan elemen-elemen lain yang berkaitan dengan proses pembiayaan. Semua aspek perhitungan di dalam excel tersebut dilakukan untuk 12 bulan dan sesuai dengan target booking yang telah diproyeksikan sebelumnya. Selain itu, Mandala juga memiliki standar perhitungan tertentu yang sudah disesuaikan dengan wilayah operasional cabang, seperti persentase biaya TAC (Total Acquisition Cost), biaya survei, dan komponen lainnya yang sudah ditetapkan.

Pengalaman dalam menganalisis dan menyusun anggaran ini memiliki keterkaitan yang erat dengan mata kuliah *Entrepreneurial Finance* yang telah penulis pelajari sebelumnya. Dalam mata kuliah tersebut, penulis mempelajari konsep dasar penyusunan anggaran, seperti membedakan antara *fixed cost* dan *variable cost*, menentukan target penjualan berdasarkan data historis, serta menyusun proyeksi keuangan secara logis dan sistematis.

Meskipun saat itu data historis yang digunakan bersumber dari referensi eksternal karena bisnis masih dalam tahap perencanaan, pendekatan yang digunakan tetap serupa, yaitu menyusun anggaran berdasarkan pola yang terjadi di masa lalu. Selain itu, penulis juga mempelajari cara merancang perhitungan dalam Excel agar perhitungan tersambung otomatis dan efisien.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3. 2 Membuat Simulasi Budgeting

b. Menganalisis perbedaan budget yang telah dibuat vs. Realita budget yang dikeluarkan

Penulis juga diberi kesempatan untuk menganalisis perbedaan antara budget yang telah dihitung atau di-forecast sebelumnya dengan realisasi budget yang terjadi pada tahun 2025 untuk bulan Januari dan Februari. Data tersebut sudah tersedia dalam file Excel yang berisi dua bagian utama, yaitu anggaran (budget) yang sudah dirancang oleh tim sebelumnya, serta realisasi aktual yang keluar selama dua bulan pertama tahun 2025. Tugas penulis adalah membandingkan keduanya, lalu mengidentifikasi di bagian mana terdapat selisih atau perbedaan yang cukup signifikan.

Setelah menemukan perbedaannya, penulis mencoba menganalisis dan mencari tahu kemungkinan alasan mengapa realisasi tersebut tidak sesuai dengan rencana awal. Misalnya, pada beberapa produk ditemukan bahwa jumlah booking tidak mencapai target, yang bisa saja terjadi karena faktor musiman, daya beli konsumen yang menurun, atau strategi penjualan yang belum optimal. Dari proses ini, penulis belajar bahwa penting untuk tidak

hanya membuat perencanaan anggaran, tetapi juga memahami kondisi di lapangan yang dapat mempengaruhi realisasinya.

Tugas ini berkaitan dengan pembelajaran dalam mata kuliah *Fundamental of Investment*, di mana mahasiswa tidak hanya mempelajari laporan keuangan secara teknis, tetapi juga memahami konteks di balik penyusunan angka-angka tersebut. Dalam proses magang di Mandala Multifinance, penulis juga menemukan bahwa perusahaan menerapkan strategi pencatatan laporan keuangan yang cukup khas.

Salah satu contohnya adalah pemindahan beban gaji marketing ke akun lain, sehingga nominal gaji marketing tidak dapat diidentifikasi secara langsung. Strategi ini bukan bertujuan untuk memperlihatkan kondisi keuangan perusahaan secara lebih baik, melainkan untuk menjaga kerahasiaan struktur penggajian internal dari pembaca laporan keuangan. Hal ini memberikan gambaran kepada penulis bahwa dalam dunia nyata, penyusunan laporan keuangan tidak hanya soal transparansi, tetapi juga mempertimbangkan aspek kerahasiaan informasi yang bersifat sensitif.

KETERANGAN	JAN			ket	FEB		
	BUDGET	REALISASI	VAR		BUDGET	REALISASI	BU
PENDAPATAN DENDA	1,879,000	4,716,500	251%	budget yang dibuat harus memiliki dasar drmn, trs ini bs jd jg krn bnyk menerima pembayaran denda yg udh lama ngutang, cek lagi ledger	1,879,000		
PENDAPATAN PROVISI	-	-	0%				
PENDAPATAN ADM	407,584,920	375,609,092	92%	tergantung bookingan	373,880,080	134,543,742	
BEBAN ADM & SUBSIDI DEALER	(274,365,597)	(306,488,910)	112%	bnyk yg pilih kredit mandala jd smakin besar yg hrs dikeluarin untuk subsidi	(253,636,088)	(95,483,724)	
BIAYA ADM & SUBSIDI DEALER AISI	(235,085,597)	(261,641,347)	122%	subsidi per booking terlalu besar stlh dihitung (nominal subsidi/unit bookingan) *liat di laporan, mungkin terlalu tinggi ngasih subsidi supaya mandala dipilih	(202,436,088)	(82,258,724)	

Gambar 3. 3 Contoh Analisis Budget vs. Realisasi

c. Merekap data promosi untuk dealer motor di seluruh Indonesia

Tugas ketiga yang penulis lakukan selama menjalani magang di PT Mandala Multifinance Tbk adalah merekap data promosi yang diambil dari General Ledger, khususnya promosi-promosi yang diberikan kepada dealer

motor yang bekerja sama dengan Mandala di seluruh Indonesia. Pada awalnya, penulis menerima file Excel berisi ribuan baris data terkait berbagai biaya promosi yang telah dikeluarkan perusahaan. Bentuk promosi yang diberikan sangat beragam, seperti perayaan ulang tahun kepala toko dealer, kegiatan makan bersama di cabang tertentu, hingga perayaan hari-hari khusus seperti Valentine, yang semuanya merupakan bentuk penghargaan atas kerja sama yang telah terjalin antara perusahaan dan dealer.

Selanjutnya, penulis diminta untuk mencatat dan mencocokkan setiap entri data promosi dengan nama dealer yang menerimanya. Beberapa data sudah mencantumkan dealer secara eksplisit, sementara sebagian lainnya tidak memiliki informasi yang cukup jelas. Untuk menjaga akurasi dan kehati-hatian dalam pelaporan, data promosi yang tidak menyebutkan nama dealer secara spesifik tidak dimasukkan dalam analisis lebih lanjut. Setelah proses pencocokan selesai, penulis mengolah data tersebut menggunakan fitur pivot table di Excel untuk menghitung total nominal promosi yang diterima oleh masing-masing dealer.

Data promosi tersebut kemudian dibandingkan dengan data pokok booking (nilai penjualan) yang dilakukan oleh masing-masing dealer pada periode Januari hingga Maret. Perbandingan ini bertujuan untuk mengevaluasi apakah nilai promosi yang diberikan telah sesuai dengan kebijakan internal perusahaan. Mandala Multifinance sendiri memiliki batas maksimal pengeluaran promosi, yaitu tidak melebihi 1,4% dari total pokok booking dealer. Oleh karena itu, penulis menghitung rasio antara nilai promosi dengan nilai pokok booking menggunakan rumus promosi dibagi pokok booking. Jika hasil perhitungan melebihi batas 1,4%, maka dealer tersebut ditandai untuk ditelaah lebih lanjut oleh tim terkait. Melalui proses ini, perusahaan dapat memastikan bahwa anggaran promosi digunakan secara tepat dan efisien sesuai kebijakan yang berlaku.

	Promosi				pokok booking idr				promosi/pokok booking				
	Jan	Feb	Mar	Grand Total	Jan	Feb	Mar	Grand Total	Jan	Feb	Mar	Grand Total	
19													
20	Agung Prima Motor	315,000	1,000,000	3,300,000	4,615,000	144,025,283	313,292,575	538,205,482	995,523,442	0.2%	0.3%	0.6%	0.5%
21	Alfa Scorpii	4,113,500	9,750,000	9,750,000	13,863,500	1,738,697,618	1,537,436,655	3,542,492,581	6,818,626,854	0.2%	0.0%	0.3%	0.2%
22	Alfa Scorpii, Mahkota Motor, Aspacindo	25,260,000	36,120,000	54,560,000	115,940,000	3,482,508,203	4,990,628,812	8,031,405,200	16,504,542,215	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%
23	Alfa Scorpii, Mahkota Motor, Aspacindo	3,250,000			3,250,000								
24	Aspacindo Kedaton Motor	1,500,000			1,500,000	64,776,314	36,015,281	85,902,951	186,692,546	2.3%	0.0%	0.0%	0.8%
25	Astra International	15,787,000	31,309,000	82,443,400	129,539,400	5,017,265,483	5,455,185,074	6,808,013,755	17,280,464,312	0.3%	0.6%	1.2%	0.7%
26	Astra International, Panca Motor	880,000	716,000		1,596,000								
27	Astra Service	5,000,000	2,000,000	2,000,000	9,000,000	893,704,972	365,082,493	618,881,700	1,817,669,165	0.6%	0.5%	0.3%	0.5%
28	Bursa Motor	2,000,000	3,000,000	6,000,000	11,000,000	267,048,730	286,807,288	604,069,052	1,137,925,070	0.7%	1.1%	1.0%	1.0%
29	Cahaya Jaya Abadi	1,500,000	3,000,000	1,500,000	6,000,000	126,731,833	193,933,509	221,043,822	541,709,164	1.2%	1.9%	0.7%	1.1%
30	Capella Dinamik Nusantara	114,272,900	58,403,700	102,800,000	275,476,600	5,901,379,728	7,122,347,579	12,711,995,786	25,735,723,093	1.9%	0.8%	0.8%	1.1%
31	Champion Honda Motor	850,000	250,000	6,000,000	7,100,000	966,088,072	1,418,580,088	1,989,095,444	4,373,763,604	0.1%	0.0%	0.3%	0.2%
32	Champion Honda Motor dan Prima Nusar	1,500,000			1,500,000								
33	Cipta Rezeki Bersama	54,502,000	34,400,000	68,100,000	157,002,000	2,273,930,798	2,213,572,889	4,735,319,845	9,232,823,532	2.4%	1.5%	1.4%	1.7%
34	Daya Nugraha Mandiri	6,276,300	8,900,400	17,408,500	31,985,200	2,573,014,364	2,729,198,166	4,434,979,081	9,737,191,611				
35	Honda Motor B8	10,400,000	4,900,000	10,150,000	25,450,000	1,456,172,183	1,972,752,897	2,530,764,404	5,959,689,484	0.7%	0.2%	0.4%	0.4%
36	Honda Prima	10,500,000	10,500,000	22,500,000	43,500,000	1,017,356,133	1,384,420,667	2,470,792,383	4,872,569,183	1.0%	0.8%	0.9%	0.9%
37	Honda Prima dan Tualang Baru	921,000			921,000								
38	Karya Keluarga	1,000,000	1,000,000	2,190,000	4,190,000	149,945,961	175,682,497	134,973,861	480,602,319	0.7%	0.6%	1.0%	0.9%
39	Kurnia Putra Mandiri	1,000,000	1,000,000	5,700,000	7,700,000	508,980,442	532,787,354	981,106,944	2,022,854,749	0.2%	0.2%	0.6%	0.4%
40	Lambarona Sakti	5,800,000	4,600,000	11,200,000	21,600,000	626,504,289	505,535,942	736,820,688	1,868,860,918	0.9%	0.9%	1.3%	1.2%
41	Lautan Teduh	5,075,000	5,000,000	5,487,500	15,562,500	2,287,981,444	3,049,324,458	6,006,146,463	11,343,452,365	0.2%	0.2%	0.1%	0.1%
42	Maar Motor	7,400,000	7,900,000	7,200,000	22,500,000	699,516,387	1,050,856,313	1,561,092,659	3,311,465,359	1.1%	0.8%	0.5%	0.7%
43	Mahkota Motor	2,700,000		500,000	3,200,000	29,651,788	31,080,641	204,202,644	264,935,073	5.1%	0.0%	0.2%	1.2%
44		2,000,000	2,000,000	11,000,000	15,000,000	200,537,683	238,538,649	1,144,648,848	2,483,725,180	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%

Gambar 3. 4 Hasil Perhitungan Promosi Dealer

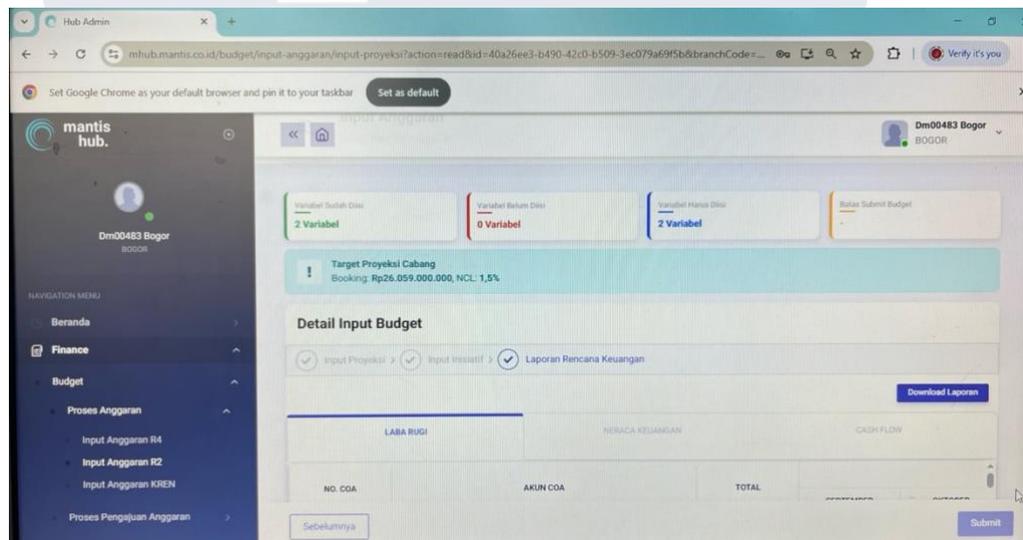
3.2.2.2 Tugas Tambahan

a. Mengganti password email MANTIS hub dan mengirim hasil perhitungan budget

MANTIS hub, singkatan dari *Mandala Asset & New Technology Integrated System*, merupakan sistem digital internal yang dikembangkan oleh PT Mandala Multifinance Tbk untuk mendukung efisiensi operasional perusahaan. Sistem ini berfungsi untuk mencatat, memantau, dan mengelola aset perusahaan secara digital dan real-time, serta mengintegrasikan teknologi baru dalam proses kerja. Tujuannya adalah untuk mempercepat pelaporan, meningkatkan akurasi data, dan memperkuat transparansi dalam tata kelola aset. Website ini khususnya hanya bisa diakses oleh karyawan Mandala.

Penulis diberikan tugas tambahan yaitu melakukan login ke sistem MANTIS hub. Langkah pertama yang dilakukan adalah masuk ke sistem menggunakan email dan password lama yang telah diberikan. Email yang diberikan adalah email yang dimiliki setiap cabang Mandala di seluruh Indonesia. Setelah berhasil login, sistem secara otomatis akan meminta pengguna untuk mengubah password. Penulis kemudian mengganti password lama dengan yang baru sesuai instruksi keamanan sistem.

Setelah proses login dan perubahan password selesai, penulis mengakses menu “Finance”, kemudian memilih submenu “Budget”. Di dalam menu tersebut, penulis masuk ke bagian “Proses Anggaran” untuk melakukan input data anggaran R2. Langkah selanjutnya adalah memilih tahun anggaran yang akan diinput, yaitu tahun 2025, dengan menggunakan fitur lookup yang tersedia. Setelah semua pilihan dikonfirmasi, data yang telah diinput kemudian diklik “Submit” sebagai tanda bahwa proses telah selesai. Tugas ini memberikan pemahaman kepada penulis mengenai cara kerja sistem MANTIS serta bagaimana proses input anggaran dilakukan secara langsung melalui platform tersebut.



Gambar 3. 5 Tampilan website MANTIS Hub

b. Meeting bersama tim *Finance Business Partner* dan Pak Medy (Assistant Vice President)

Kegiatan ini merupakan tugas tambahan kedua yang diberikan kepada penulis selama masa magang. Dalam meeting ini, penulis berkesempatan untuk ikut serta dalam diskusi bersama tim *Finance Business Partner* dan Bapak Medy selaku *Assistant Vice President*. Pertemuan ini membahas performa bisnis Mandala Multifinance secara nasional, yang mencakup pencapaian booking (penyaluran pembiayaan), kualitas piutang atau

Account Receivable (AR), efektivitas *collection* (penagihan), serta laporan laba rugi. Melalui kegiatan ini, penulis memperoleh wawasan yang lebih luas mengenai cara perusahaan melakukan evaluasi kinerja secara menyeluruh dan strategi yang diterapkan untuk mencapai target keuangan.



Gambar 3. 6 Meeting Bersama Finance BP dan Pak Medy

3.3 Kendala yang Ditemukan

Penulis tentunya mengalami beberapa kendala selama menjalani magang di PT Mandala Multifinance. Berikut adalah beberapa kendala yang dimaksud:

- 1) Saat merekap data promosi dealer motor, terdapat data yang hanya berupa nomor booking dan tidak ada nama dealer yang disebutkan. Salah satu kendala yang penulis alami selama menjalani kegiatan magang adalah pada saat merekap data promosi yang diberikan kepada dealer motor. Data yang diperoleh dalam bentuk file Excel tersebut tidak seluruhnya mencantumkan nama dealer secara langsung, melainkan hanya menampilkan nomor booking

dalam kolom keterangan. Hal ini menyulitkan penulis untuk mengidentifikasi dealer mana yang menerima biaya promosi tersebut.

- 2) Banyak data promosi yang meningkatkan nama dealer motor jadi tidak jelas promosinya diberikan untuk dealer mana. Kendala kedua yang penulis temui selama proses merekap data promosi adalah adanya banyak entri data yang mencantumkan nama dealer motor secara tidak lengkap atau menggunakan singkatan yang tidak konsisten. Hal ini menyebabkan kesulitan dalam mengidentifikasi secara pasti kepada dealer mana promosi tersebut sebenarnya ditujukan. Dalam praktiknya, beberapa entri hanya menuliskan dua atau tiga suku kata dari nama dealer, atau bahkan menyingkat 2 kata menjadi 1 kata. Ketidakkonsistenan dalam penulisan ini dapat disebabkan oleh kebiasaan input data yang berbeda-beda dari setiap cabang atau divisi yang mencatat transaksi promosi tersebut.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Dalam menghadapi berbagai tantangan selama menjalani program magang, penulis tetap mampu menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan secara tepat waktu. Setiap hambatan yang muncul berhasil diatasi dengan mencari solusi yang sesuai, sehingga pelaksanaan kegiatan magang tetap berjalan dengan baik dan lancar. Berikut adalah beberapa solusi yang berhasil diterapkan penulis untuk mengatasi kendala yang dihadapi selama masa magang.

1) Penerapan Rumus MID dan VLOOKUP untuk Identifikasi Nama Dealer

Untuk mengatasi kendala ini, penulis terlebih dahulu memisahkan nomor booking yang berada di tengah kalimat menggunakan rumus MID. Rumus MID dalam Excel berfungsi untuk mengambil sejumlah karakter dari posisi tertentu dalam sebuah teks. Penulis menggunakan rumus ini untuk mengekstrak nomor booking dari kolom keterangan, lalu menempatkan hasilnya pada kolom baru yang dinamai "Notes". Selanjutnya, penulis menerapkan rumus tersebut ke seluruh baris data yang diperlukan dengan cara menarik (drag) rumus hingga ke baris terakhir. Setelah seluruh nomor berhasil diambil, penulis menghapus rumus pada kolom

“Notes” dan menggantinya dengan nilai statis (value) agar dapat dibaca sistem dan diproses lebih lanjut. Langkah berikutnya adalah mencocokkan nomor booking tersebut dengan file referensi lain yang berisi daftar nomor booking beserta nama dealer terkait, menggunakan fungsi VLOOKUP. Fungsi VLOOKUP ini diterapkan pada kolom “Dealer” yang berada di samping kolom “Notes”. Setelah proses pencocokan selesai, nama dealer akan muncul secara otomatis sesuai dengan nomor booking yang sesuai. Dengan cara ini, penulis dapat mengetahui dealer mana yang menerima biaya promosi meskipun informasi awal yang tersedia tidak lengkap.

Cost Center	Keterangan	note	DEALER	GROUP DEALER
2650 Sales Cabang	BOOKING 501425030101 TANGGAL 2025-03-18	501425030101	LAUTAN TEDUH INTERNIAGA	LAUTAN TEDUH INTERNIAGA
2651 Sales Cabang	BOOKING 501425030189 TANGGAL 2025-03-28	501425030189	LAUTAN TEDUH INTERNIAGA	LAUTAN TEDUH INTERNIAGA
2652 Sales Cabang	BOOKING 501425030192 TANGGAL 2025-03-28	501425030192	LAUTAN TEDUH INTERNIAGA	LAUTAN TEDUH INTERNIAGA
2653 Sales Cabang	BOOKING 501525020059 TANGGAL 2025-02-28	501525020059	LAUTAN TEDUH INTERNIAGA	LAUTAN TEDUH INTERNIAGA
2654 Sales Cabang	BOOKING 501525030014 TANGGAL 2025-03-07	501525030014	LAUTAN TEDUH INTERNIAGA	LAUTAN TEDUH INTERNIAGA
2655 Sales Cabang	BOOKING 501525030035 TANGGAL 2025-03-15	501525030035	LAUTAN TEDUH INTERNIAGA	LAUTAN TEDUH INTERNIAGA
2656 Sales Cabang	BOOKING 510025010056 TANGGAL 2025-01-07	510025010056	ASTRA INTERNATIONAL - VETERAN	ASTRA MOTOR GROUP
2657 Sales Cabang	BOOKING 510025010106 TANGGAL 2025-01-11	510025010106	ASTRA INTERNATIONAL KM 9	ASTRA MOTOR GROUP
2658 Sales Cabang	BOOKING 510025010107 TANGGAL 2025-01-11	510025010107	ASTRA INTERNATIONAL	ASTRA MOTOR GROUP
2659 Sales Cabang	BOOKING 510025010120 TANGGAL 2025-01-13	510025010120	ASTRA INTERNATIONAL	ASTRA MOTOR GROUP
2660 Sales Cabang	BOOKING 510025010125 TANGGAL 2025-01-13	510025010125	ASTRA INTERNATIONAL	ASTRA MOTOR GROUP
2661 Sales Cabang	BOOKING 510025010136 TANGGAL 2025-01-14	510025010136	ASTRA INTERNATIONAL	ASTRA MOTOR GROUP
2662 Sales Cabang	BOOKING 510025010171 TANGGAL 2025-01-16	510025010171	ASTRA INTERNATIONAL	ASTRA MOTOR GROUP
2663 Sales Cabang	BOOKING 510025010186 TANGGAL 2025-01-18	510025010186	ASTRA INTERNATIONAL	ASTRA MOTOR GROUP
2664 Sales Cabang	BOOKING 510025010189 TANGGAL 2025-01-18	510025010189	ASTRA INTERNATIONAL	ASTRA MOTOR GROUP
2665 Sales Cabang	BOOKING 510025010190 TANGGAL 2025-01-18	510025010190	ASTRA INTERNATIONAL	ASTRA MOTOR GROUP

Gambar 3. 7 Keterangan Nomor Booking

2) Mencocokkan singkatan nama dengan file referensi berisi daftar dealer yang bekerja sama dengan Mandala

Untuk mengatasi kendala kedua terkait banyaknya data promosi yang menyingkat nama dealer secara tidak konsisten sehingga menyulitkan identifikasi dealer yang dimaksud, penulis menggunakan file referensi tambahan yang telah diberikan oleh mentor. File ini berisi daftar lengkap nama-nama dealer yang menjalin kerja sama dengan PT Mandala Multifinance, lengkap dengan informasi cabangnya masing-masing. Memang pernah disampaikan oleh mentor bahwa penulisan nama dealer dalam data sering kali menggunakan singkatan. File tersebut sangat membantu dalam proses verifikasi dan pencocokan data.

Ketika penulis menemukan entri data promosi yang mencantumkan nama dealer dalam bentuk singkatan atau tidak lengkap, langkah yang diambil adalah mengecek pada file referensi yang berisi daftar lengkap nama dealer beserta lokasi cabangnya

yang bekerja sama dengan PT Mandala Multifinance. Dalam proses pencarian nama dealer yang sesuai, penulis biasanya memulai dengan memfilter data berdasarkan lokasi cabang terlebih dahulu, karena informasi mengenai lokasi tetap dicantumkan secara jelas pada setiap entri.

Sebagai contoh, ada entri yang bertuliskan: “BIAYA HADIAH ULTAH DAN PARCEL IMLEK DEALER CDN PERIODE JANUARI 2025 CABANG: 10148 – KUALA SIMPANG.” Pada awalnya, penulis tidak mengetahui secara pasti arti dari singkatan "CDN". Untuk memverifikasi hal tersebut, penulis membuka file referensi yang berisi daftar dealer beserta lokasi cabangnya, kemudian memfilter data berdasarkan cabang "Kuala Simpang" guna mengetahui dealer apa saja yang berada di wilayah tersebut. Dari hasil filter tersebut, ditemukan bahwa salah satu dealer yang berlokasi di Kuala Simpang adalah "Capella Dinamik Nusantara", sehingga dapat disimpulkan bahwa "CDN" merupakan singkatan dari dealer tersebut.

Langkah ini dilakukan secara hati-hati untuk memastikan akurasi data, karena informasi yang tepat mengenai nama dealer sangat penting dalam pelaporan dan analisis efektivitas program promosi oleh tim keuangan. Pendekatan ini juga membantu dalam menghindari kesalahan identifikasi dan mendukung validitas data yang telah direkap.

WILAYAH	REGIONAL	KDC	CABANG	NAMA DEALER	NAMA DEALER1	NAMA GROUP DEALER1	MERK MOT
SUMATERA	ACEH 1	5511	KUALA SIMPANG	ALFA SCORPII - KARANG BARU	ALFA SCORPII - KUALA SIMPANG (KARANG BARU)	ALFA SCORPII GROUP	YAMAHA
SUMATERA	ACEH 1	5511	KUALA SIMPANG	ALFA SCORPII - LANGSA	ALFA SCORPII - LANGSA	ALFA SCORPII GROUP	YAMAHA
SUMATERA	ACEH 1	5511	KUALA SIMPANG	ALFA SCORPII - MELUBOH	ALFA SCORPII - MELUBOH	ALFA SCORPII GROUP	YAMAHA
SUMATERA	ACEH 1	5511	KUALA SIMPANG	ASTRA SERVICE - LANGSA	ASTRA SERVICE - LANGSA	NON GROUP	YAMAHA
SUMATERA	ACEH 1	5511	KUALA SIMPANG	BURSA MOTOR - KUALA SIMPANG	BURSA MOTOR - KUALA SIMPANG	NON GROUP	YAMAHA
SUMATERA	ACEH 1	5511	KUALA SIMPANG	CAPELLA DINAMIK NUSANTARA - A YANI	CAPELLA DINAMIK NUSANTARA - LANGSA (A YANI)	CAPELLA GROUP	HONDA
SUMATERA	ACEH 1	5511	KUALA SIMPANG	HONDA PRIMA - KUALA SIMPANG	HONDA PRIMA JAYA - KUALA SIMPANG	NON GROUP	HONDA
SUMATERA	ACEH 1	5511	KUALA SIMPANG	MAJU JAYA PRIMA - CUT NYAK DHIEN	MAJU JAYA PRIMA - CUT NYAK DHIEN	NON GROUP	HONDA
SUMATERA	ACEH 1	5511	KUALA SIMPANG	TIARA MOTOR - LANGSA ACEH	TIARA MOTOR - LANGSA ACEH	NON GROUP - TIARA MOTOR	YAMAHA
SUMATERA	ACEH 1	5511	KUALA SIMPANG	TUALANG BARU - LANGSA ACEH	TUALANG BARU - LANGSA ACEH	NON GROUP	HONDA

Gambar 3. 8 Contoh Pencarian Nama Dealer