

**STRATEGI PEMASARAN *LEASING* PADA PT FINANSIA MULTI  
FINANCE DI SURABAYA**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian  
Program Pendidikan Diploma 3  
Program Studi Keuangan dan Perbankan



Oleh :

**ANDIKA PRIAMBODO**

**NIM : 2014110936**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS  
S U R A B A Y A  
2017**

**STRATEGI PEMASARAN *LEASING* PADA PT FINANSIA MULTI  
FINANCE DI SURABAYA**


Diajukan oleh :

**ANDIKA PRIAMBODO**

**NIM : 2014110936**

Tugas Akhir ini telah dibimbing  
Dan dinyatakan siap diujikan

Dosen Pembimbing,  
Tanggal : **19 Juli 2017**



**(Dr. Wahyudiono, M.M)**

# TUGAS AKHIR

## STRATEGI PEMASARAN *LEASING* PADA PT FINANSIA MULTI FINANCE DI SURABAYA

Disusun oleh

**ANDIKA PRIAMBODO**

**NIM : 2014110936**

Dipertahankan di depan Tim Penguji  
Dan dinyatakan Lulus Ujian Tugas Akhir  
Pada tanggal : **16 Agustus 2017**

Tim Penguji

Evaluator 1

Evaluator 2



**Dr. Drs M. Nadjib Usman, MM**



**Rohmad Fuad Armansyah, SE., M.Si.**

## PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nama : Andika Priambodo

Tempat, Tanggal Lahir : Surabaya, 22 November 1995

N.I.M : 2014110936

Program Studi : Keuangan dan Perbankan

Program Pendidikan : Diploma 3

Judul : STRATEGI PEMASARAN *LEASING*  
PADA PT FINANSIA MULTI FINANCE  
DI SURABAYA

Disetujui dan diterima baik oleh :

Pjs. Ketua Program Studi Diploma 3

Dosen Pembimbing,

Tanggal : 18 September 2017

Tanggal : 18 September 2017

(Putri Wulanditya, SE., M.Ak., CPSAK)

(Dr. Wahyudiono, M.M)

## MOTTO



## KATA PENGANTAR

Puji syukur saya ucapkan kepada kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta karunia-Nya kepada saya, sehingga saya dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN *LEASING* PADA PT FINANSIA MULTI FINANCE DI SURABAYA” dengan baik.

Penyusunan Tugas Akhir ini bisa berjalan lancar karena adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, saya ingin berterimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Lutfi, SE., M.Fin selaku ketua STIE Perbanas Surabaya.
2. Bapak Drs. Ec. Mochammad Farid, M.M selaku ketua Program Studi Diploma.
3. Bapak Dr. Wahyudiono, M.M selaku dosen pembimbing yang sudah banyak membantu dan membimbing dalam penyusunan Tugas Akhir saya, sehingga bisa terselesaikan dengan baik.
4. Bapak Candra yang telah menerima dan banyak membantu saya dalam memberikan data-data mengenai Tugas Akhir saya.
5. Serta kepada seluruh karyawan PT Finansia Multi Finance di Surabaya atas kerjasamanya selama ini.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang sesuai dengan amalan kalian yang telah membantu saya dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini. Saya harap apa yang saya tulis ini dapat bermanfaat bagi semua yang membaca. Apabila ada kesalahan dalam Tugas Akhir ini, saya ucapkan mohon maaf sebesar-besarnya.

Surabaya, 20 Juli 2017

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN SIAP DIUJI .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN LULUS UJIAN TUGAS AKHIR.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xii</b>
<b>ABSTRACT/RINGKASAN.....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I      PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Penjelasan Judul .....	2
1.3 Rumusan Masalah .....	4
1.4 Tujuan Penelitian .....	4
1.5 Manfaat Penelitian .....	4
1.6 Metode Penelitian.....	5
<b>BAB II     TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Pengertian, Fungsi dan Jenis <i>Leasing</i> .....	7
2.1.1 Pengertian <i>Leasing</i> .....	7
2.1.2 Fungsi <i>Leasing</i> .....	8
2.1.3 Jenis <i>Leasing</i> .....	10
2.2 Penggolongan Perusahaan <i>Leasing</i> .....	11
2.3 Keuntungan Perusahaan <i>Leasing</i> .....	12

2.4 Kerugian Perusahaan <i>Leasing</i> .....	14
2.5 Pengertian, dan Peran Pemasaran.....	15
2.5.1 Pengertian pemasaran.....	15
2.5.2 Peran pemasaran.....	16

### **BAB III GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN**

3.1 Sejarah Perusahaan.....	18
3.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	19
3.2.1 Visi perusahaan .....	19
3.2.2 Misi perusahaan .....	19
3.3 Struktur Organisasi .....	20
3.4 <i>Job Description</i> .....	21
3.5 Profil Usaha.....	26
3.6 Produk <i>Leasing</i> .....	26
3.6.1 Pembiayaan elektronik .....	26
3.6.2 Pembiayaan mobil dan motor.....	28
3.6.3 Loker Pembayaran.....	29

### **BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**

4.1 Mengidentifikasi Barang yang Akan Dijaminkan.....	30
4.2 Persyaratan Pengajuan Kredit Plus Multi Guna.....	32
4.2.1 Jumlah dan jangka waktu pinjaman .....	32
4.2.2 Ketentuan debitur .....	32
4.2.3 Biaya yang dikenakan .....	32
4.2.4 Dokumen yang dibutuhkan .....	33
4.3 Strategi PT Finansia Multi Finance (Kredit Plus).....	33
4.4 Hambatan .....	34
4.5 Upaya yang Dilakukan.....	34



**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan .....	35
5.2 Saran .....	36
5.3 Implikasi Penelitian.....	37

**DAFTAR RUJUKAN**

**LAMPIRAN**



## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 : Persyaratan Pengajuan Kredit	27
Tabel 3.2 : Persyaratan Kredit Mobil/Motor	28



## DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 3.1 : Struktur Organisasi

20



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Keterangan Penelitian



**LEASING MARKETING STRATEGY ON PT FINANSIA MULTI FINANCE  
AT SURABAYA**

Andika Priambodo

2014110936

Email : 2014110936@students.perbanas.ac.id

**ABSTRACT**

*Buying a vehicle by means of credit has become a common thing among the public. Everybody can apply for motorcycles cheaply and easily. Supported by the number of finance companies. At that time, it becomes surplus (over supply), where finance companies have excess funds to spend, then the happening of finance companies compete to get the consumers in various ways. Each leasing competes to attract consumers who ultimately benefit from the consumers. Therefore, the leasing world has little choice, but with the strong professionalism, competence, and marketing strategy. So, the case will be discussed is about “whether the leasing marketing strategy on PT Finansia Multi Finance has been applied properly or not”. I am use the observation and interview methode. Form the results of my research, PT Finansia Multi Finance has implemented a marketing strategy well. There are some problems that arise related to marketing strategy, but they can solve the problem with professionally. PT Finansia Multi Finance must maintain its marketing strategy, and add the new strategies to continue to compete with other finance companies.*

**Keywords : leasing, marketing strategy**

## STRATEGI PEMASARAN *LEASING* PADA PT FINANSIA MULTI FINANCE DI SURABAYA

Andika Priambodo

2014110936

Email : 2014110936@students.perbanas.ac.id

### ABSTRAK

Membeli kendaraan dengan cara kredit sudah menjadi hal yang biasa di kalangan masyarakat. Semua orang bisa membeli sepeda motor dengan harga murah dan mudah. Didukung lagi dengan banyaknya perusahaan pembiayaan, hal itu menjadi surplus (*over supply*), dimana perusahaan pembiayaan memiliki kelebihan dana untuk dibelanjakan, maka terjadi persaingan perusahaan pembiayaan untuk mendapatkan konsumen dengan berbagai cara. Setiap *leasing* bersaing untuk menarik konsumen yang pada akhirnya konsumen mendapatkan banyak keuntungan dari keadaan tersebut. Oleh karena itu, dunia pembiayaan atau *leasing* tidak memiliki banyak pilihan, kecuali dengan profesionalisme, kompetensi, dan strategi pemasaran yang kuat. Jadi, kasus yang akan dibahas adalah tentang "apakah strategi pemasaran *leasing* pada PT Finansia Multi Finance telah diterapkan dengan baik atau tidak". Saya menggunakan metode observasi dan wawancara. Dari hasil penelitian saya, PT Finansia Multi Finance telah menerapkan strategi pemasaran dengan baik. Ada beberapa masalah yang timbul terkait dengan strategi pemasaran, namun PT Finansia Multi Finance bisa menyelesaikan masalah dengan profesional. PT Finansia Multi Finance harus mempertahankan strategi pemasarannya, dan menambahkan strategi baru untuk terus bersaing dengan perusahaan pembiayaan lainnya.

**Kata kunci:** implementasi, strategi pemasaran