

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA PT. BINTANG TOEDJOE DIVISI PEMASARAN**

**AFFRIDO FELANI GINTING
8223154557**



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini di tulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Ahli Madya Pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2017**

**FIELD WORK PRACTICE REPORT
AT PT. BINTANG TOEDJOE DIVISION MARKETING**

**AFFRIDO FELANI GINTING
8223154557**



**This Field Work Practice Report arranged to meet one of the requirements
to get the title of the Experts Associate at Faculty of Economics State
University of Jakarta**

**MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2017**

LEMBAR EKSEKUTIF

Affrido felani ginting, 8223154557. Laporan Praktik Kerja Lapangan di PT. Bintang Toedjoe, Prodi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta 2015.

Laporan ini ditulis untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama Praktik Kerja Lapangan pada Divisi Marketing PT. BINTANG TOEDJOE. Praktikan melaksanakan PKL di PT. BINTANG TOEDJOE selama dua bulan dari tanggal 05 Juli hingga 31 Agustus 2017.

Praktikan ditugaskan dan ditempatkan di divisi Marketing. Tugas praktikan di divisi Marketing antara lain mendesain kaos produk anggur laki, membuat surat dana untuk event, membuat format Microsoft Excel, membuat laporan data stok produk, melaporkan proposal manual cabang.

Praktik Kerja Lapangan ini bertujuan untuk mendapatkan pengalaman kerja dan menambah wawasan praktikan tentang Marketing yang belum didapatkan selama perkuliahan

Kata Kunci: Praktik Kerja Lapangan, Divisi Pemasaran, PT. Bintang Toedjoe

EXECUTIVE SUMMARY

Affrido Felani Ginting. 8223154557. Internship report at PT. Bintang Toedjoe. Departement of Management. Faculty of economics. State University od Jakarta 2015

This report was written to inform the activities of praktikan during Practice Field Work at Marketing Division of PT. BINTANG TOEDJOE. Praktikan implement street vendors in PT. BINTANG TOEDJOE for two months from 05 July to 31 August 2017.

Praktikan assigned and placed in the Marketing division. Task praktikan in the marketing division, among others, designing men's wine t-shirts, making a letter of funds for the event, create a Microsoft Excel format, create a report of product stock data, report the branch manual proposal.

This Field Work Practice aims to gain work experience and add insight of praktikan about Marketing that has not been obtained during the lecture

Keywords: Field Work Practice, Marketing Division, PT. Bintang Toedjoe




LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, M.M.

NIP. 19620623 199003 2 001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Dra. Sholikhah, M.M.</u> NIP. 19620623 199003 2 001 Penguji Ahli		18-01-2018
<u>Dra. Umi Mardiyati, M.Si</u> NIP. 19570221 198503 2 002 Dosen Pembimbing		18-01-2018
<u>M. Edo S. Siregar, S.E., M.BA</u> NIP. 19720125 200212 1 002		18-01-2018

KATA PENGANTAR

Dengan selalu memohon ridho dan panjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat karunia Nya dan kedua orang tua dan keluarga yang telah memberikan dukungan dan nasehat kepada praktikan, sehingga praktikan dapat menyelesaikan Laporan Akhir Praktik Kerja Lapangan ini. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan ini merupakan salah satu mata kuliah yang wajib ditempuh oleh seluruh mahasiswa/i Program Studi D3 Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Laporan Kegiatan Praktik Kerja Lapangan ini disusun sebagai hasil dari kegiatan Praktek Kerja Lapangan yang telah dilaksanakan selama 2 bulan pada periode 5 Juli – 31 Agustus 2017 di PT.Bintang Toedjoe.

Dengan diselesaikannya laporan Kegiatan Kerja Praktek ini tidak terlepas dari bantuan oleh banyak pihak yang telah memberikan masukan-masukan kepada praktikan. Untuk itu Praktikan mengucapkan terimakasih kepada :

1. M. Edo Siregar, SE.,MBA selaku dosen pembimbing laporan PKL
2. Dr. Dedi Purwana E. S., M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi
3. Dra. Solikhah, M. M selaku Koordinator Program Studi D3 Manajemen Pemasaran
4. Ibu Maria Deborah dan juga staff lain nya yang telah membimbing dan membantu praktikan selama melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Lapangan.

5. Semua pihak yang turut terlibat dan tidak dapat disebutkan satu persatu.
6. Dan teman-teman D3 Manajemen Pemasaran angkatan 2015 yang telah memberikan dukungan yang tulus untuk praktikan.

Akhir kata praktikan ucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini dan besar harapan praktikan semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi praktikan dan para pembaca.

Jakarta, 31 Agustus 2017

Praktikan

Affrido Felani Ginting

DAFTAR ISI

Halaman

LEMBAR EKSEKUTIF.....	i
EXECUTIVE SUMMARY.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang PKL	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	5
C. Kegunaan PKL	6
D. Tempat PKL	7
E. Jadwal Waktu PKL	7
BAB II. TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	
A. Sejarah Perusahaan	8
B. Struktur Organisasi	12
C. Kegiatan Umum Perusahaan	15
BAB III. PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN	
A. Bidang Kerja	20
B. Pelaksanaan Kerja	20
C. Kendala Yang Dihadapi	33
D. Cara Mengatasi Kendala	33

BAB IV. KESIMPULAN

A. Kesimpulan	34
B. Saran-Saran	35

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

No	Judul	halaman
Gambar I.1	Grafik Pertumbuhan Minuman Energi Non Cair Dari Tahun 2008 - 2015	3
Gambar I.2	Grafik Persaingan Brand ExtraJoss dan Kukubima Dari Tahun 2010 - 2014	4
Gambar II.1	Logo Perusahaan PT.Bintang Toedjoe	10
Gambar II.2	Struktur Organisasi PT.Bintang Toedjoe Pusat	12
Gambar II.3	Struktur Marketing PT.Bintang Toedjoe Pusat	13
Gambar II.4	Produk Produk PT. Bintang Toedjoe	16
Gambar III.1	Desain Kaos Branding	21
Gambar III.2	Flow Chart Mendesain Kaos Produk Anggur Laki	22
Gambar III.3	Surat Pengajuan Dana	23
Gambar III.4	Flow Chart Pembuatan Surat Dana Event	24
Gambar III.5	Stand Program Sample Selling	25
Gambar III.6	Flow Chart Monitoring Sample Selling	26
Gambar III.7	Format Laporan Microsoft Excel Untuk Kepala SPG	27
Gambar III.8	Flow Chart Pembuatan Format Laporan Microsoft Excel Untuk Kepala SPG	28
Gambar III.9	Data Stok Produk	39
Gambar III.10	Flow Chart Menginput Data Stok	30

Gambar III.11

Flow Chart Mengecek Dan Menyerahkan
Proposal Manual

32

DAFTAR TABEL

No	Judul	halaman
Tabel I.1	Top Of Brands (TOP)	5
Tabel II.1	Daftar Harga Het Konsumen	17

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Pengajuan PKL
Lampiran 2	Surat Penerimaan PKL
Lampiran 3	Daftar Hadir PKL
Lampiran 4	Surat Penilaian PKL
Lampiran 5	Surat Keterangan PKL
Lampiran 6	Tabel Kegiatan PKL

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan perekonomian pada era globalisasi ini tanpa disadari menuntut perusahaan untuk memiliki sumber daya manusia yang baik. Sumber daya manusia adalah salah satu unsur yang penting bagi setiap perusahaan, karena sumber daya manusia merupakan bagian inti dari berjalan dan berkembangnya suatu perusahaan. Sehubungan dengan hal tersebut membuat perusahaan harus selektif dalam memilih sumber daya manusia. Bukan sekedar individu yang paham teori tapi juga individu yang siap menghadapi dunia kerja.

Dengan tujuan agar mahasiswa D3 Manajemen Pemasaran siap menghadapi dunia kerja maka Universitas Negeri Jakarta mengadakan kegiatan Peraktik Kerja Lapangan (PKL). Kegiatan PKL adalah salah satu syarat wajib yang harus dipenuhi oleh mahasiswa D3 Manajemen Pemasaran sebagai syarat kelulusan untuk mendapat gelar Ahli Madya (A.md) pada program studi DIII Manajemen Pemasaran Universitas Negeri Jakarta. Dengan adanya PKL menjadikan lulusan mahasiswa UNJ, khususnya mahasiswa D3 Manajemen Pemasaran menjadi mahasiswa yang siap terjun ke dunia kerja. Pelaksanaan PKL ini merupakan sarana pembelajaran untuk menambah pengetahuan wawasan dan pengalaman dalam menghadapi dunia kerja sebenarnya. Hal ini sangat membantu

mahasiswa, dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh di bangku kuliah dalam menyelesaikan pekerjaan yang diberikan.

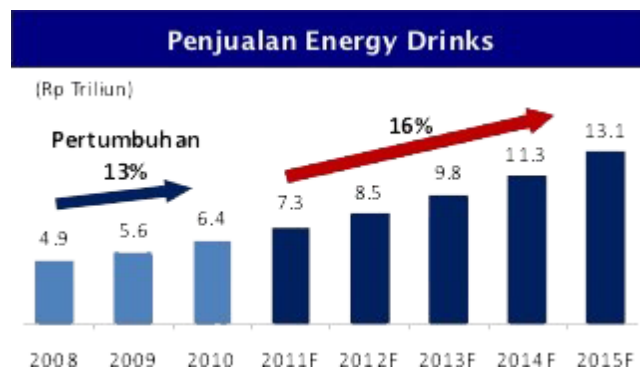
Pada Praktik Kerja Lapangan (PKL) kali ini, praktikan mendapat kesempatan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Bintang Toedjoe Pusat yang bertempat di Pulomas, Jalan Jend. A. Yani No.2, RT.3/RW.13, Kayu Putih, Pulo Gadung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13210 . PT. Bintang Toedjoe sebagai anak perusahaan dari PT. Kalbe Farma

Praktikan memilih PT. Bintang Toedjoe karena ingin mempelajari dan juga untuk mengetahui bagaimana cara PT. Bintang Toedjoe untuk memasarkan produk produk mereka, serta bagaimana cara mereka mempromosikan produk produk baru yang mereka ciptakan, serta strategi mereka untuk mempertahankan pangsa pasar produk mereka yang sudah ada, karena PT. Bintang Toedjoe sudah menjadi perusahaan ternama yang bergerak di bidang farmasi di indonesia.

PT. Bintang toedjoe ini bergerak pada bidang farmasi dimana mereka menekankan untuk masyarakat menengah kebawah dengan misi menciptakan produk untuk semua kalangan masyarakat , dan salah satu produk PT. Bintang Toedjoe adalah ExtraJoss , Extrajoss adalah salah satu minuman energi berbentuk serbuk yang di produksi oleh PT. Bintang Toedjoe dan mulai di luncurkan sejak 14 agustus 1994. Peluncurannya dipicu oleh pemikiran bahwa semakin hari semakin banyak orang yang

membutuhkan minuman energi/minuman kesehatan termasuk dari kalangan status ekonomi sosial (SES) menengah kebawah ,

Masalahnya, pada saat itu harga jual produk minuman energi yang ada tidak bisa dijangkau oleh golongan ekonomi menengah ke bawah karena tidak ada nya produsen dalam pasar yang membuat terobosan agar harga produk menjadi lebih terjangkau. Mengingat kompetensi inti PT. Bintang Toedjoe terletak pada obat – obatan farmasi berbentuk serbuk dan dikemas dalam *sachet* maka PT. Bintang Toedjoe bermaksud menyajikan minuman kesehatan serbuk dalam kemasan *sachet* pula. Dengan begitu, Bintang Toedjoe mampu menekan biaya penjualan karena produk tidak memerlukan kemasan botol. Berikut adalah grafik perkembangan minuman energi non cair di indonesia



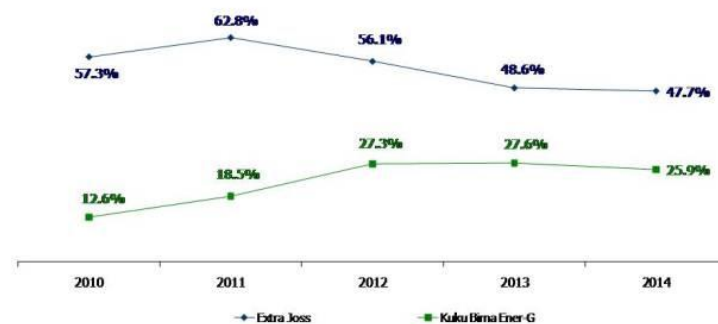
Gambar I.1

Grafik Pertumbuhan Minuman Energi Non Cair dari Tahun 2008 – 2015

<https://www.slideshare.net/ErwinEAnanto/prospek-dan-tantangan-ekonomi-indonesia-kadin>

Dari grafik diatas perkembangan minuman energi di indonesia mengalami peningkatan dari tahun 2008 – 2015. Ini memberikan peluang bagi PT. Bintang Toedjoe untuk terus mengembangkan minuman energi non cair ExtraJoss karena sudah banyak nya masyarakat indonesia yang mengkonsumsi minuman energi untuk menambah stamina, terutama kalangan status ekonomi sosial (SES) menengah kebawah yang menjadi target konsumen dari produk ExtraJoss.

Berikut ini merupakan grafik dari produk yang bersaing untuk produk minuman energi non cair



Gambar I.2

Grafik Persaingan Brand ExtraJoss dan Kukubima dari Tahun 2010 – 2014

<https://gintong.me/2014/10/03/kuku-bima-ener-g-dan-extra-joss>

Berdasarkan gambar I.2 bahwa produk extra jos mengalami penurunan dari tahun 2011 – 2014 di karenakan muncul nya produk baru yaitu kukubima, PT. Sidomuncul membuat produk serupa dengan ExtraJoss yaitu minuman energi non cair dengan rasa dan tampilan yang berbeda, PT. Sidomuncul membuat dengan varian rasa anggur untuk

menandingi extra joss, tapi berdasarkan grafik di atas meskipun pangsa extrajoss menurun setiap tahun nya , tetapi kukubima masih tidak bisa menandingi produk extrajoss dimana produk extrajoss adalah produk pencetus pertama minuman energi non cair di indonesia,

Tabel I.1

Top Of Brands (TOP)

TOP BRAND INDEKS			
MEREK	TAHUN		
	2015	2016	2017
ExtraJoss	48,6%	51,9%	55,2%
Kuku Bima Ener-G	24,1%	33,6%	29,5%
Hemaviton Jreng	15,6%	6%	44,5%

Sumber : <http://www.topbrand-award.com/>

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa produk minuman energi non cair ExtraJoss tetap menjadi Top Brand dari tahun 2015-2017. Hal ini menggambarkan bahwa masyarakat sudah mengkonsumsi produk extrajoss minuman energi non cair, ini menjadi peluang besar untuk PT. Bintang Toedjoe untuk dapat terus bertahan di dalam pasar minuman energi non cair

B. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan oleh praktikan adalah :

1. Memberikan bagaimana gambaran dunia kerja yang sebenarnya terjadi, untuk bekal pengetahuan praktikan kemudian hari

2. Praktikan dapat mengetahui bagaimana strategi pemasaran dalam suatu perusahaan untuk meningkatkan penjualan
3. Meningkatkan pengetahuan dan wawasan serta keterampilan dalam hal pekerjaan khususnya dibidang pemasaran

Adapun tujuan dari Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan oleh praktikan adalah :

1. Mengetahui *job description* pemasaran di PT. Bintang Toedjoe Pusat
2. Mengetahui strategi promosi yang digunakan PT. Bintang Toedjoe Pusat

C. Kegunaan PKL

Dengan dilaksanakannya PKL diharapkan dapat mempunyai manfaat bagi pihak-pihak terkait, antara lain:

1. Bagi praktikan :

Dengan adanya PKL yang telah dilaksanakan diharapkan dapat memberikan wawasan, keterampilan, dan gambaran agar dapat memahami tentang dunia kerja, sehingga menjadi bekal untuk memasuki dunia kerja sesungguhnya.

2. Bagi Fakultas Ekonomi UNJ :

- a. Mendapatkan timbal balik untuk menyempurnakan kurikulum agar sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya.
- b. Dapat membina dan meningkatkan kerja sama Universitas Negeri Jakarta khususnya bagi Fakultas Ekonomi dengan perusahaan tempat praktikan melaksanakan PKL

3. Bagi Perusahaan :

- a. Dengan dilaksanakannya PKL, diharapkan perusahaan mendapatkan saran guna pengembangan kegiatan Perusahaan.
- b. Dapat membantu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja mahasiswa pada saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada:

Nama perusahaan : PT. Bintang Toedjoe

Tempat : Pulomas, Jalan Jend. A. Yani NO.2, Jakarta Timur

Nomor Telepon : 021475777

E. Jadwal Prakteik Kerja Lapangan

Praktikan telah melakukan Praktek Kerja Lapangan di PT.Bintang Toedjoe dari tanggal 05 July 2017 sampai dengan 31 Agustus 2017. Adapun waktu pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan sesuai dengan jam kerja PT. Bintang Toedjoe

Hari : Senin – Jum'at

Jam kerja : 08:00 – 16:30

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

PT. Bintang Toedjoe adalah salah satu anak perusahaan PT. Kalbe Farma.Tbk, suatu perusahaan farmasi terkemuka di Indonesia. PT Bintang Toedjoe didirikan pada 29 April 1946 di Garut, Jawa Barat, oleh Shinshe Tan Jun She, Tjie Pu Tjien, dan Hioe On Tjan. Nama Bintang Toedjoe sendiri dipilih berdasarkan jumlah anak perempuan Tan, yakni 7 orang.

Saat itu, dengan alat-alat yang sederhana dan mempekerjakan beberapa orang karyawan, PT. Bintang Toedjoe berhasil memproduksi obat-obatan yang dijual bebas guna memenuhi kebutuhan masyarakat akan obat. Salah satu obat yang diproduksi sejak berdirinya adalah Puyer No. 16 (Obat Sakit Kepala No. 16) yang sampai saat ini masih banyak dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia dan diekspor ke beberapa negara. Empat tahun setelah didirikan, PT. Bintang Toedjoe pindah dari Garut ke kawasan Kerekot, Jakarta, dan pada tahun 1974 PT Bintang Toedjoe kembali pindah ke kawasan Cempaka Putih, Jakarta. Pada tahun 1970-an PT. Bintang Toedjoe mulai memproduksi obat resep dokter. Pada tahun 1985, PT. Bintang Toedjoe mengalami pergantian kepemilikan saham oleh Kalbe Group dan berkembang dengan pesat. Tahun 1990 produk-produk PT Bintang Toedjoe mulai diekspor ke mancanegara.

Sejalan dengan peningkatan produksinya, lokasi di kawasan Cempaka Putih sudah tidak memadai lagi, sehingga pada tahun 1993 PT. Bintang Toedjoe pindah ke kawasan industri Pulogadung, menempati area seluas 12.000m² persegi. Lalu september 2002, *Head Office* pindah ke Pulomas sementara pabrik tetap di Pulogadung.

Saat ini, dengan memperkerjakan lebih dari 1.000 orang karyawan, PT Bintang Toedjoe merupakan salah satu perusahaan farmasi terbesar di Indonesia yang tidak hanya memproduksi obat-obatan, melainkan juga memproduksi suplemen makanan dan fitofarmaka

Berikut produk-produk PT Bintang Toedjoe :

- 1) Bintang Toedjoe Masuk Angin
- 2) Bintang Toedjoe Panas Dalam
- 3) Bintang Toedjoe Turun Panas
- 4) Caxon Ion C
- 5) Extra Joss
- 6) E-Juss
- 7) Fermirex
- 8) Juss Gingseng
- 9) Komix
- 10) Puyer 16 Bintang Tujuh



Gambar II.1

Logo Perusahaan PT.Bintang Toedjoe

Sumber : PT. Bintang Toedjoe

Profil perusahaan dimana praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan,

sebagai berikut :

Nama perusahaan : PT. Bintang Toedjoe

Pendiri : Tjia Pu Tjien, Tan Jun She, Hioe On Tjan

Alamat : Pulomas, Jalan Jend. A. Yani No.2, Kota Jakarta Timur

Website : <http://bintang7.com>

Badan Hukum : Perseroan Terbatas (PT)

1. Visi

Menjadi perusahaan *healthcare* yang dikagumi dan disegani di Asia Tenggara.

2. Missi

Menghasilkan produk yang inovatif dan berkualitas yang terjangkau masyarakat umum untuk kehidupan yang lebih produktif dan bermakna

3. Motto : Panca Sradha

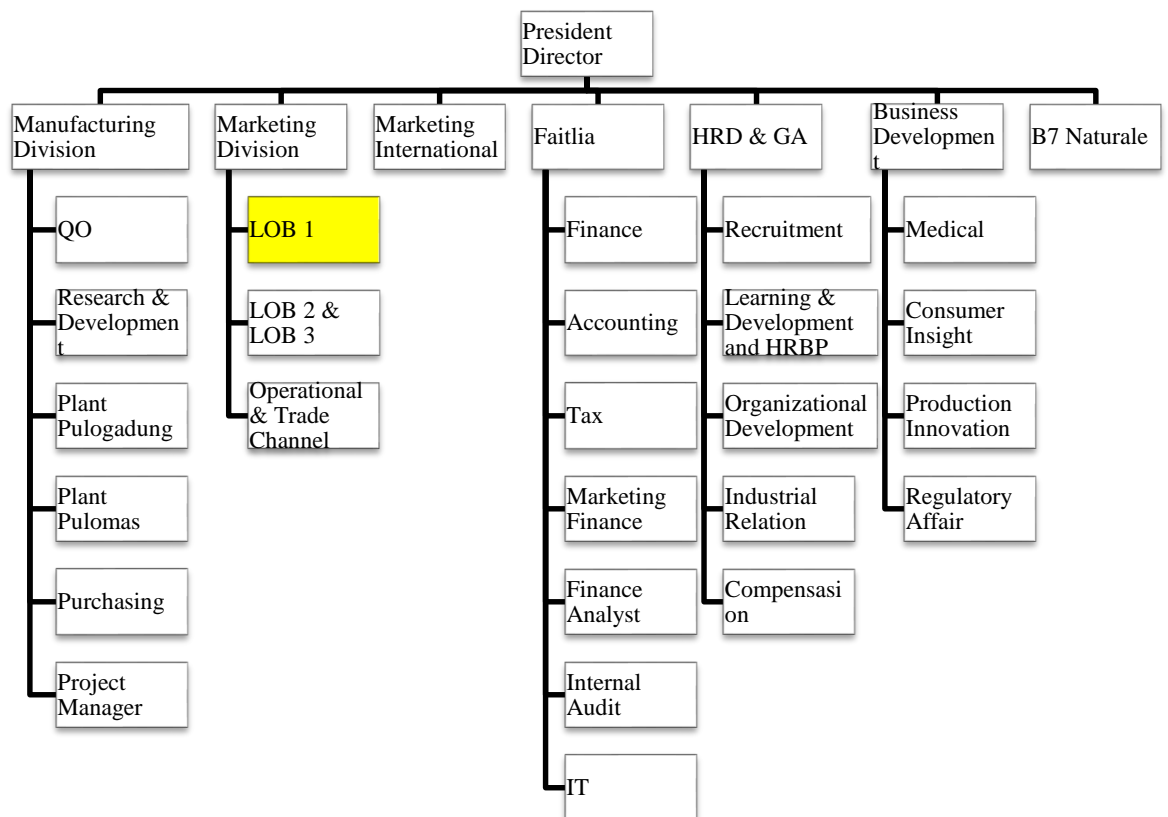
Secara etimologi *Panca Sradha* berasal dari kata *panca* dan *sradha*. *Panca* berarti lima dan *Sradha* berarti keyakinan, jadi *Panca Sradha* adalah lima keyakinan.

Panca Sradha PT. Bintang Toedjoe yaitu :

1. Saling percaya adalah perekat diantara kami
2. Kesadaran penuh adalah dasar setiap tindakan kami
3. Inovasi adalah kunci keberhasilan kami
4. Bertekad untuk menjadi yang terbaik
5. Saling keterkaitan adalah panduan hidup kami

B. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dalam sebuah perusahaan adalah salah satu hal yang fundamental untuk mencapai tujuan dari setiap divisi. Struktur Organisasi pada PT. Bintang Toedjoe adalah sebagai berikut

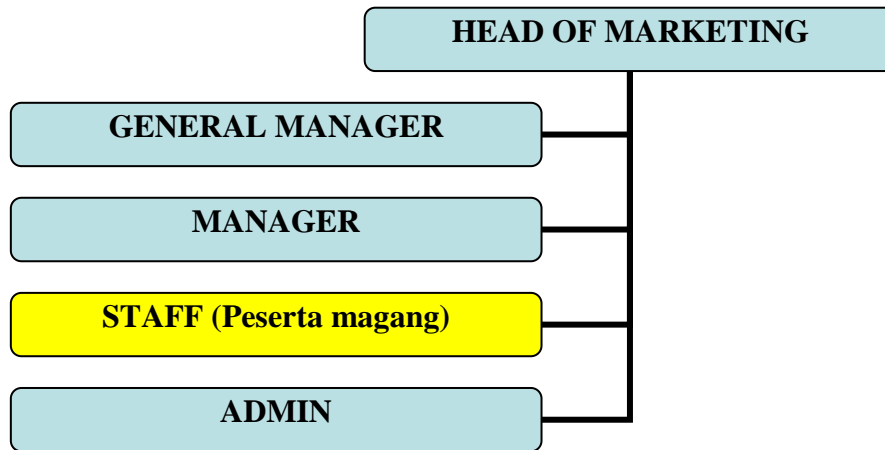


Gambar II.2

Struktur organisasi PT. Bintang Toedjoe Pusat

Sumber: Arsip PT. Bintang Toedjoe Pusat

C. Struktur Marketing



Gambar II.3

Struktur Marketing PT.Bintang Toedjoe Pusat

Sumber: Arsip PT. Bintang Toedjoe Pusat

Uraian pekerjaan untuk masing-masing jabatan dijelaskan sebagai berikut:

1. *Head Of Manager :*

PT. Bintang Toedjoe dalam divisi marketing di pimpin oleh seorang *Head Manager* , dan semua keputusan yang akan diambil oleh karyawan yang berada di divisi marketing harus melalui persetujuan *Head Manager*. Berikut tugas-tugas dari seorang *Head Manager* :

- a. Mengawasi kinerja dari manajer umum dan penanggung jawab dari divisi marketing
- b. Mengontrol semua manager dalam melakukan program-program yang ada.
- c. Merumuskan dan mengkomunikasikan pengembangan usaha dan strategi bisnis jangka panjang perusahaan.

d. Melakukan evaluasi kinerja karyawan.

2. General Manager :

General Manager pada PT. Bintang toedjoe di bagi menjadi 3 LOB (*Line of Business*) yaitu LOB1 , LOB2 , LOB3 yang dimana masing masing LOB memiliki atau memagang brand atau product mereka masing masing, berikut penjelasan nya :

LOB1 : Di LOB ini memegang produk ExtraJoss dan media promosi, dimana LOB ini mengatur dan membuat semua rancangan untuk product ExtraJoss beserta variannya dan juga menangani masalah media berupa , sponsor , iklan , program .

Contoh : Program Qurban, Sponsor Red run, Sponsor Sea games ,

LOB2 : Di LOB ini memegang produk komix beserta varian nya dan MSSD (*marketing sales suport division*) dan di LOB ini pun memegang staf admin untuk menyediakan data untuk semua LOB berupa data stock barang , stock atribut untuk melakukan promosi, atau pun stock produk masing-masing LOB untuk di kirim ke cabang

LOB3 : Di LOB ini memegang produk B7 seperti B7 panas dalam , B7 masuk angin , puyer 16,

3. Manager

Manager ini bertugas untuk mengontrol serta melaporkan segala kegiatan atau promosi yang di buat oleh staff- staff , dan di PT. Bintang Toedjoe ini manager di bagi mejadi 5 yang dimana masing masing manager memegang regional area masing masing

4. Staf (peserta magang)

Staf adalah divisi yang menjalankan segala kegiatan yang ada di PT. Bintang Toedjoe yang dimana mereka membuat serta mengunpulkan data dari semua program yang telah di jalankan untuk dapat di lihat perkembangan nya oleh manager atau pun general manager ,

5. Admin

Admin bertugas membantu staff dalam hal informasi persediaan yang didimana mereka bertugas untuk selalu mendata , stok produk masing masing LOB dan menyiapkan data atribut untuk melakukan promosi dari masing masing produk

C. Kegiatan Umum PT. Bintang Toedjoe

PT. Bintang toedjoe merupakan perusahaan yang memproduksi dan mengembangkan minuman energy dan obat – obatan yang berbasis herbal. Adapun praktikan dapat meengetahui kegiatan umum perusahaan dilihat dari bauran pemasaran (marketing mix) sebagai berikut:

1. Produk

Kegiatan produksi yang ada di PT. Bintang Toedjoe dilakukan oleh 3 perusahaan. Dimana masing - masing perusahaan menghasilkan produk - produk sebagai berikut:

- a. PT. Bintang Toedjoe perusahaan yang memproduksi minuman energy produknya adalah extrajoss dan semua varian nya , komix , puyer , waisan dan bejo protex

- b. PT. Luhani perusahaan yang memproduksi minuman energy , produk nya adalah Ejus Gingseng
- c. PT. Tata Nutrisana perusahaan yang memproduksi sereal bar energy , produknya adalah ExtraJoss Blend Bar



Gambar II.4

Produk produk PT. Bintang Toedjoe

Sumber: arsip PT. Bintang Toedjoe

2. Price (HET Consumer)

Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan sebuah produk atau jasa. Dapat juga diartikan sebagai nilai tukar untuk memperoleh keuntungan dari produk atau jasa yang dibutuhkan. Harga yang di tawarkan PT. Bintang Toedjoe Tbk Untuk setiap produk yang mereka miliki berbeda beda pada setiap category produk nya, Berikut adalah rincian harga produk dari PT. Bintang Toedjoe

Tabel II.1
Daftar Harga Het Konsumen

Produk	Kemasan	Harga satuan
ExtraJoss Anggur Laki	Sachet	RP. 1000
ExtraJoss Blend	Pack 6	RP. 15.000
ExtraJoss Bar	Sachet	RP. 2.500
ExtraJoss Active	Sachet	RP. 1.000
Ejg	Pack	RP. 6.000
Komix Kid	Pack	RP. 15.000
Komix Herbal	Pack	RP. 10.000
Waisan	Pack	RP. 6.000
B7 Masuk Angin	Pack	RP. 12.000
B7 Panas Dalam	Sachet	RP. 1.500
B7 Puyer 16	Lusin	RP. 6.000

Sumber : arsip PT. Bintang Toedjoe

3. Place

PT. Bintang Toedjoe terletak di Jalan Jend. A Yani no 2 – Pulomas, Jakarta , dan pabrik Jalan. Rawa Sumur Barat II Kawasan Industri Pulogadung, Jakart. Kantor yang terletak di Pulomas adalah kantor pusat untuk pengontrolan seluruh cabang dan untuk tempat produksi produk tertentu sedangkan yang terletak di kawasan industri Pulogadung adalah PT. Bintang Toedjoe yang fokus terhadap produksi dan sebagai gudang untuk segala macam produk yang ada di buat oleh PT. Bintang Toedjoe. Selama PKL, praktikan ditempatkan pada kantor pusat di Wilayah Pulomas PT. Bintang Toedjoe. Di kantor tersebut merupakan tempat untuk mengontrol dan medistribusikan seluruh

keperluan program untuk cabang cabang yang ada di seluruh indonesia. Dalam hal ini, praktikan ditugaskan untuk membantu mengontrol seluruh stock produk yang ada di seluruh cabang dan mengontrol penjualan serta program – program yang dibuat oleh cabang untuk keperluan promosi untuk meningkatkan penjualan dimasing masing cabang PT. Bintang Toedjoe. Menurut pengetahuan praktikan yang didapatkan dari perkuliahan bahwa PT. Bintang Toedjoe menggunakan saluran distribusi 5 tingkat. Saluran distribusi 5 tingkat, yaitu ada 4 perantara pemasaran di antara produsen dan konsumen. Jadi produsen menyalurkan produk nye ke distrubutor (agen) lalu distributor menjual barang nya ke pedagang besar, yang pada gilirannya menjual nya ke berbagai pengecer, sebelum sampai ke konsumen akhir.

4. Promotion

Dalam pengembangan usaha yang di lakukan oleh PT. Bintang Toedjoe yang bergerak di bidang farmasi, dan dalam produk minuman energi non cair, promosi penjualan merupakan hal yang sangat penting guna menghadapi persaingan yang sangat ketat dengan perusahaan lainnya yang bergerak di bidang yang sejenis, sehingga untuk menghadapi persaingan tersebut dan untuk meningkatkan volume penjualan PT. Bintang Toedjoe berusaha memperkenalkan produknya kepada masyarakat dengan melaksanakan suatu kegiatan promosi.

metode promosi yang di gunakan oleh PT. Bintang Toedjoe adalah Promosi konsumen yaitu yaitu penjualan yang bertujuan mendorong konsumen untuk membeli produk PT. Bintang Toedjoe contoh nya promosi *sample selling* . Kemudian Promosi dagang, yaitu promosi penjualan yang bertujuan untuk mendorong pedagang grosir atau pengecer untuk memperdagangkan produk Extrajoss. Promosi penjualan untuk memperoleh pelanggan baru, mempertahankan kontak hubungan dengan pelanggan lama

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang kerja

Selama 40 hari melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Bintang Toedjoe, praktikan ditempatkan pada Divisi Pemasaran LOB1. Dalam divisi LOB1. Praktikan mempunyai tugas antara lain :

1. Mendesain kaos produk anggur laki ,
2. Membuat surat pengajuan dana untuk event promosi
3. Mengunjungi stand yang ada di lapangan , untuk monitoring proses sample selling
4. Membuat format penjualan Microsoft Excel untuk kepala SPG
5. Membuat laporan data stok produk PT.Bintang Toedjoe
6. Melaporkan proposal manual program dari cabang

B. Pelaksanaan kerja

1. Mendesain kaos produk anggur laki

Pembimbing memberikan tugas untuk medesain kaos branding untuk keperluan hadiah untuk program sample selling yang sedang di lakukan untuk produk anggur laki, dimana kaos ini diberikan kepada konsumen yang telah membeli produk anggur laki .

**Depan****Belakang****Gambar III.1****Desain kaos branding**

Sumber : diolah sendiri oleh praktikan

Dalam proses mendesain yang pertama praktikan menerima materi berupa jenis font, ukuran tulisan, warna tulisan, ukuran logo, warna kaos, dan tagline yang digunakan dari pembimbing, setelah praktikan menerima materi, praktikan mulai mendesain sesuai dengan materi desain yang di berikan, setelah desain selesai praktikan mengajukan kepada pembimbing praktikan, setelah itu pengajuan kepada manajer untuk di approve atau ada penggantian materi atau revisi desain.



Gambar III.2

Flow Chart Desain Kaos Branding

Sumber : diolah oleh praktikan

2. Membuat surat pengajuan dana untuk event promosi

Dropping Budget Konser dewa
Produk : Extra Joss Anggur Laki & Blend
Lokasi : Munjul, Cibubur (10 Agustus 2017)
Acara : pk.22:00 - 00:00
Mekanisme :
 -SPG 4 orang melakukan sampling dan Dry Selling (masing2 Brand 2 SPG)
 -Harga Jual EJ Anggur Laki: Rp 25.000/ gelas + gimmick
 -Harga Jual EJ Blend: Rp 15.000/gelas + bonus bar
 -Target Jual per SPG Angki: 24 gelas angki
 -Target Jual per SPG Blend: 25 pack blend

Item	Unit	Satuan	Marga	HK
SPG	4	orang	150,000	1
Helper	2	orang	125,000	1
Cup + Tutup + Sedotan	7,000	pcs	500	1
Air Galon + Es Batu	20		25,000	1
Total Budget Semesta				
Sample EJ Anggur Laki	48	gelas	20,000	1
Sample EJ Blend	50	pack	11,500	1
Total Budget Sample EJ Anggur Laki				
Royal Lada-lada				
Total Budget				

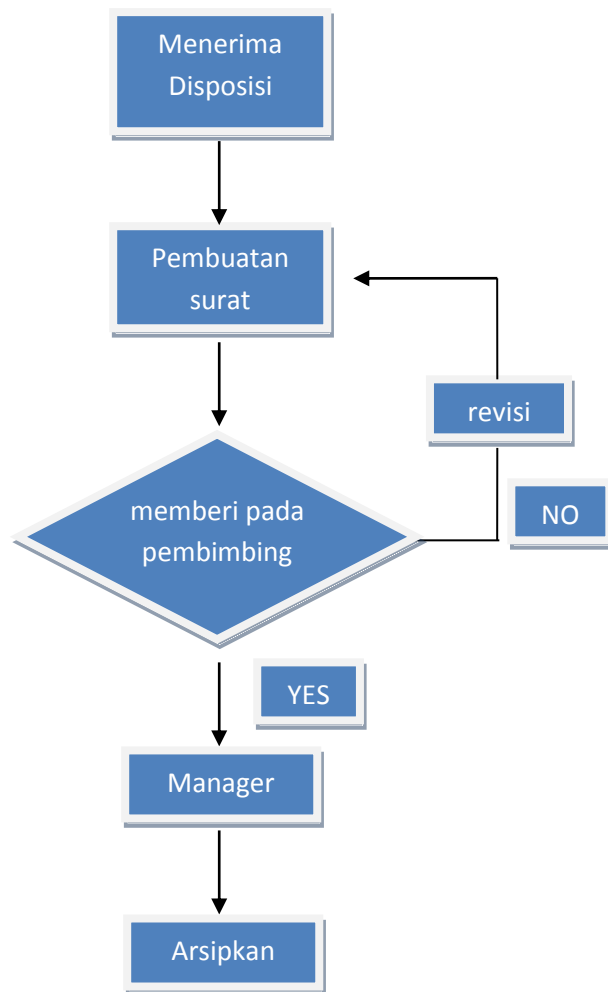
SMO DCO KMA

Gambar III.3

Surat Pengajuan Dana

Sumber : diolah oleh praktikan

Dalam proses membuat surat pengajuan dana untuk event tahap pertama praktikan diberikan contoh surat event , lalu praktikan tinggal mengikuti sesuai contoh dan mengubah event yang di adakan serta memasukan dana yang di butuhkan sesuai dengan event sponsor yang di perlukan



Gambar III.4

Flow Chart Pembuatan Surat Dana Event

Sumber : diolah oleh praktikan

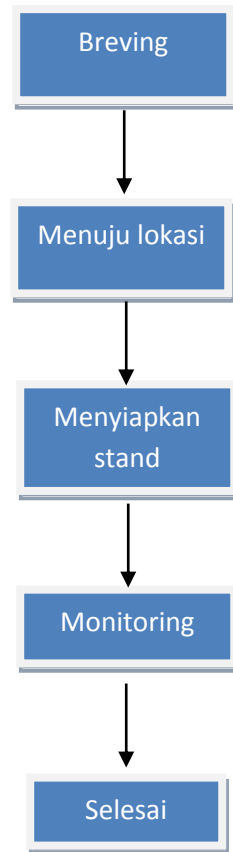
3. Mengunjungi stand untuk mengontrol proses sample selling



Gambar III.5

Stand Program Sample Selling

Dalam proses control ini di lakukan pada hari pertama praktikan memulai praktek kerja lapangan di PT. Bintang Toedjoe , praktikan diajak oleh ibu Maria Deborah untuk mengontrol proses program *sample selling* yang sedang dilakukan oleh produk extrajoss anggur laki, program ini dilakukan dengan cara membuka stand di berbagai toko distribusi besar yang ada di pasar. Praktikan mendatangi stand yang berada di lokasi Pasar Kramat Jati, di sana praktikan membantu ibu Maria Deborah untuk mengamati bagaimana SPG menawarkan produk kepada pelanggan serta bagaimana tanggapan pelanggan terhadap sample yang di berikan oleh SPG



Gambar III.6

Flow Chart Control Sample Selling

Sumber : diolah oleh praktikan

4. Membuat Format Laporan Penjualan Microsoft excel untuk kepala SPG

The screenshot shows a Microsoft Excel spreadsheet titled 'SUMMARY AGUSTUS 2017 ANGGUR LAKI'. The spreadsheet is organized into columns for 'AREA', 'TARGET PASIEN', 'ACTUAL SPG', 'SALES ANGGUR', and 'SAMPLING ANGGUR'. The data is organized into rows for different areas like JKT, MDN, and various sub-locations. The spreadsheet is displayed in a window titled 'NAS AGUSTUS - Microsoft Excel'.

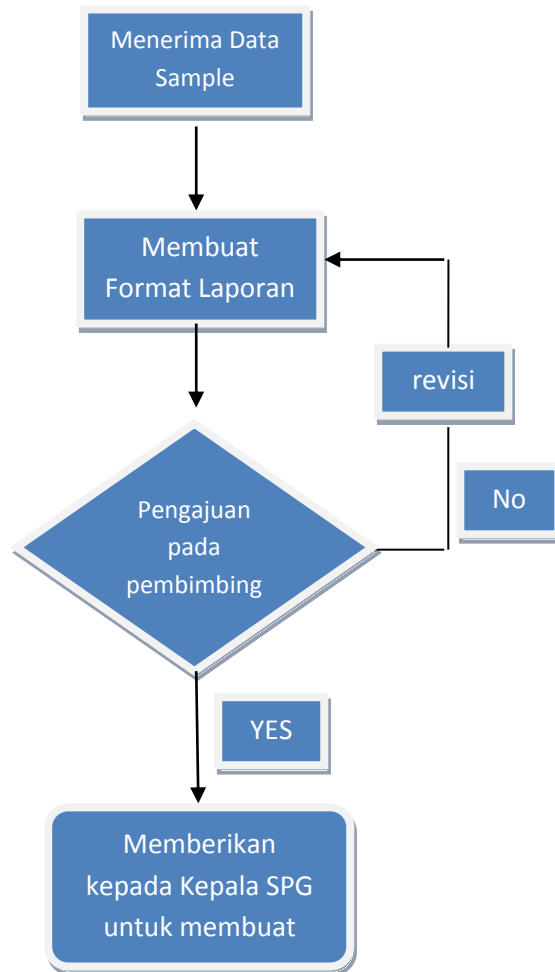
Gambar III.7

Format Laporan Penjualan Microsoft Excel untuk kepala SPG

Sumber : diolah oleh praktikan

Dalam tahap ini praktikan di tugaskan untuk membuat program excel program ini di buat untuk mendata semua hasil penjualan yang dilakukan oleh SPG yang ada di cabang dalam program sample selling yang sedang dilakukan oleh produk anggur laki,

Dalam proses pembuatan format laporan penjualan excel untuk kepala SPG dalam program *Sample Selling* praktikan menerima materi tentang apa saja yang akan di buat di dalam program excel nya, yaitu nama SPG, jumlah sample yang di bagikan, jumlah penjualan, dalam per hari, per minggu, dan per bulan selama program promosi di lakukan dari bulan Juli hingga September



Gambar III.8
Flow Chart Pembuatan Format Laporan
Pnejualan Microsoft Excel

Sumber : diolah oleh praktikan

5. Membuat laporan data stok produk PT. Bintang Toedjoe

Tanggal	UrutCab	OrgName	ProdName	UnitBak	Value	UnitBDP	Value	UnitTRIN	Value
08/21/2017	2	PADANG	EXTRA JOSS BAR	-	-	21.600	39.268.800	21.600	39.268.800
08/21/2017	3	PALEMBANG	EXTRA JOSS BAR	28.512	51.834.816	-	-	14.400	26.179.200
08/21/2017	4	JAKARTA-1	EXTRA JOSS BAR	7.452	13.547.736	-	-	35.748	64.989.864
08/21/2017	5	BANDUNG	EXTRA JOSS BAR	43.200	78.537.600	-	-	-	-
08/21/2017	6	SEMARANG	EXTRA JOSS BAR	14.400	26.179.200	-	-	10.656	19.372.608
08/21/2017	8	SEMARANG	EXTRA JOSS BAR	21.600	39.268.800	-	-	-	-
08/21/2017	7	SURABAYA-1	EXTRA JOSS BAR	21.600	39.268.800	-	-	-	-
08/21/2017	7	SURABAYA-1	EXTRA JOSS BAR	15.120	27.488.160	-	-	-	-
08/21/2017	8	DENPASAR	EXTRA JOSS BAR	27.360	49.740.480	-	-	7.200	13.089.600
08/21/2017	8	DENPASAR	EXTRA JOSS BAR	21.600	39.268.800	-	-	-	-
08/21/2017	9	MAKASSAR	EXTRA JOSS BAR	2.088	3.795.984	-	-	83.880	152.493.840
08/21/2017	9	MAKASSAR	EXTRA JOSS BAR	-	-	64.800	117.806.400	-	-
08/21/2017	10	MANADO	EXTRA JOSS BAR	79.200	143.985.600	-	-	7.200	13.089.600
08/21/2017	10	MANADO	EXTRA JOSS BAR	-	-	43.200	78.537.600	-	-
08/21/2017	11	BANJARMASIN	EXTRA JOSS BAR	42.912	78.014.016	288	523.584	-	-
08/21/2017	11	BANJARMASIN	EXTRA JOSS BAR	-	-	43.200	78.537.600	20.160	36.650.880
08/21/2017	12	PONTIANAK	EXTRA JOSS BAR	43.200	78.537.600	-	-	-	-
08/21/2017	12	PONTIANAK	EXTRA JOSS BAR	41.916	76.203.288	-	-	32.244	58.619.592
08/21/2017	13	SAMARINDA	EXTRA JOSS BAR	-	-	21.600	39.268.800	-	-
08/21/2017	13	SAMARINDA	EXTRA JOSS BAR	-	-	21.600	39.268.800	21.600	39.268.800
08/21/2017	14	BANDAR LAMPUR	EXTRA JOSS BAR	21.600	39.268.800	-	-	-	-
08/21/2017	15	PEKAN BARU	EXTRA JOSS BAR	21.600	39.268.800	-	-	246	447.228
08/21/2017	16	PALU	EXTRA JOSS BAR	-	-	21.600	39.268.800	-	-

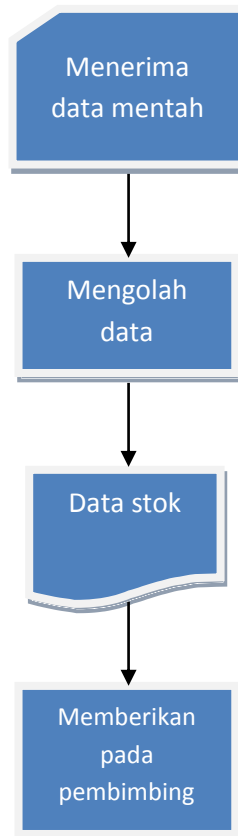
Gambar III.9
Data Stok Produk

Sumber : diolah oleh praktikan

Dalam tahap ini praktikan diberikan tugas untuk menginput data stock yang ada di cabang, setiap pagi nya pembimbing praktikan memberikan data mentah untuk stock nya lalu praktikan akan memproses pada program *excel* untuk mengetahui berapa jumlah stok yang ada di cabang serta berapa jumlah produk keluar setiap hari nya, proses ini di lakukan setiap hari, untuk dapat terus *meng update* stock yang ada di cabang agar tidak ada nya kehabisan stok produk

Dalam proses pembuatan data stok. Pertama praktikan di berikan data stok mentah dari pembimbing setiap hari nya yang dikirim melalui email, setelah praktikan menerima data stok mentah, praktikan mengolah data tersebut di Microsoft Excel untuk di kategorikan berdasarkan per kemasan masing masing produk, setelah data sudah selesai menjadi data stok yang sudah di kategorikan,

praktikan langsung mengirim kembali ke pada pembimbing melalui email



Gambar III.10

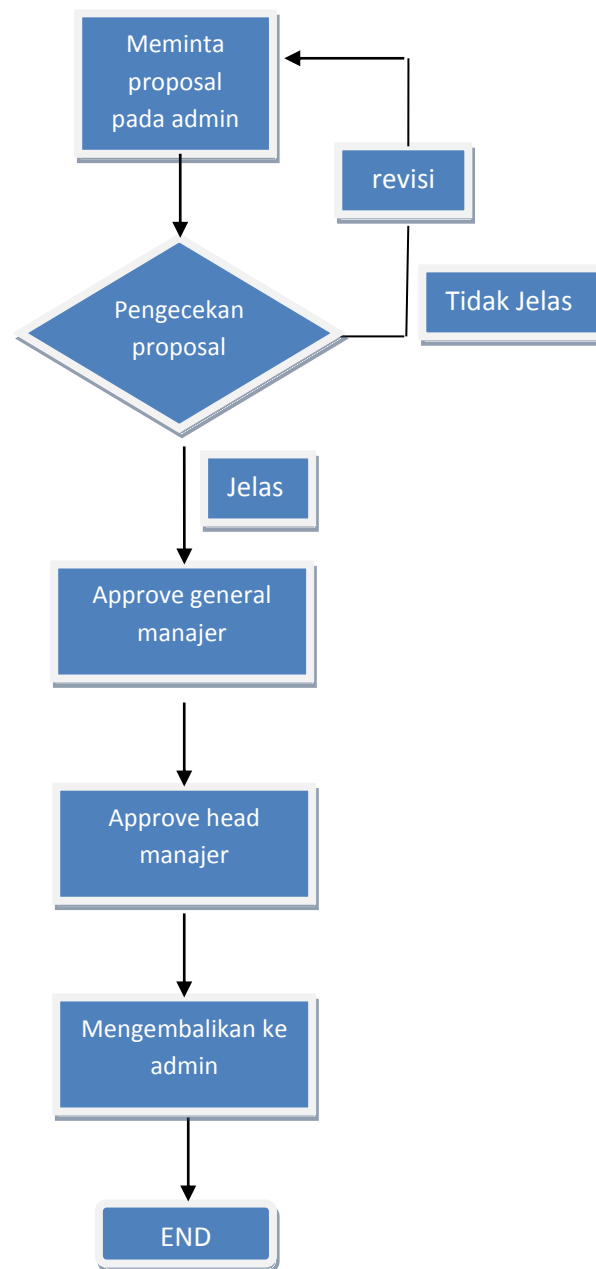
Flow Chart Pembuatan Laporan Data Stok

Sumber : diolah oleh praktikan

6. Mengecek dan menyerahkan proposal manual promosi dari cabang

Dalam tahap ini praktikan diberi tugas untuk membantu pengajuan proposal manual dana atau produk yang di minta cabang untuk program yang sedang mereka lakukan untuk produk anggur laki, yang dimana praktikan membantu menghubungi general manajer untuk dapat mengecek dan meng approve proposal manual tersebut.

Dalam proses melaporkan proposal manual promosi, pertama praktikan akan ke admin divisi pemasaran untuk meminta proposal manual dari cabang, lalu praktikan akan mengecek terlebih dahulu proposal manual yang di berikan apakah terlihat jelas atau tidak, dikarenakan pengiriman lembar proposal manual nya dalam bentuk scan terkadang ada proposal manual yang tidak terbaca, setelah proposal manual sesuai dan tidak ada tulisan yang tidak terbaca, praktikan memberikan kepada general manajer untuk proses pengecekan dan approvel, setelah di approve oleh general manajer, tahan selanjut nya praktikan memberikan kepada *head manager* untuk proses persetujuan tahan terakhir, setelah dari head manajer mendapatkan approve, proposal manual praktikan berikan kembali kepada admin, untuk di update kepada cabang yang memberikan proposal manual tersebut.



Gambar III.11

Flow Chart melaporkan proposal manual

Sumber : diolah oleh praktikan

C. Kendala yang dihadapi

Selama melaksanakan PKL, praktikan mengalami berbagai kendala pada beberapa kegiatan. Berikut ini merupakan kendala yang dapat praktikan uraikan:

1. Praktikan mengalami kendala saat membuat format laporan penjualan microsoft excel untuk kepala SPG yang ada di cabang untuk program *sample selling* anggur laki dikarenakan praktikan kurang menguasai Microsoft Excel.
2. Praktikan mengalami kendala saat proses pengajuan proposal manual dari cabang, dikarenakan banyaknya cabang yang membuat proposal manual nya tidak lengkap , dan ada juga cabang yang memberikan data scan proposal manual yang tidak jelas

D. Cara mengatasi kendala

Dari adanya kendala yang telah diuraikan diatas, praktikan mencoba mensiasati bagaimana meminimalisir kendala yang ada. Berikut ini beberapa cara yang praktikan lakukan untuk mengatasi kendala.

1. Praktikan mencari tau diinternet tentang rumus rumus dalam Microsoft Excel untuk dapat lebih menguasai Microsoft Excel
2. Menghubungi kembali cabang yang mengirimkan proposal manual yang tidak jelas ataupun kurang untuk mengirimkan kembali proposal manual yang sudah dilengkapi

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah praktikan melaksanakan PKL selama dua bulan di PT. Bintang Toedjoe, maka praktikan mencoba menarik beberapa kesimpulan, yaitu :

1. Praktikan mengetahui *Job Description* pemasaran PT. Bintang Toedjoe Pusat. Divisi pemasaran pada PT. Bintang Toedjoe dibagi menjadi 3 yaitu LOB1, LOB2 dan LOB3 dan masing masing LOB memiliki bidangnya masing masing yaitu, LOB1 ini memegang produk ExtraJoss dan media promosi, mengatur dan membuat semua rancangan untuk product ExtraJoss beserta variannya dan juga menangani masalah media berupa , sponsor , iklan , program. LOB2 ini memegang produk komik beserta variannya dan MSSD (*marketing sales suport division*) dan LOB ini juga memegang staf admin untuk menyediakan data untuk semua LOB berupa data stock barang , stock atribut untuk melakukan promosi, atau pun stock produk masing-masing LOB. LOB3 ini memegang produk B7 seperti B7 panas dalam ,
2. Strategi pemasaran yang digunakan oleh PT. Bintang Toedjoe Pusat yaitu. *personal selling* dan *sales promotion*.

B. Saran

Saran – saran yang hendak praktikan sampaikan kepada perusahaan tempat praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan yaitu PT. Bintang Toedjoe dan Universitas Negeri Jakarta, sehingga dapat dijadikan acuan untuk perbaikan bagi pihak-pihak terkait. Adapun saran yang dapat praktikan berikan :

1. PT. Bintang Toedjoe :

PT. Bintang Toedjoe khususnya Divisi Marketing, untuk menambah karyawan di bagian desain 1 – 2 orang karyawan.

2. Universitas Negeri Jakarta :

Universitas Negeri Jakarta khususnya Prodi D3 Manajemen Pemasaran seharusnya melakukan pembagian dosen pembimbing sebelum dilaksanakannya PKL. Sehingga mahasiswa dapat berkonsultasi mengenai perusahaan yang cocok , dan mahasiswa juga dapat meminta bimbingan mengenai laporan PKL saat masih melaksanakan kegiatan PK

DAFTAR PUSTAKA

Hajat, Nurahma, dkk. Pedoman Praktik Kerja Lapangan. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, 2012.

Kontler, Phillip and Gary Amstrong. 2012. *Prinsip-prinsip pemasaran. Edisi 13. Jilid 1*. Jakarta : Erlangga.


Ananto, Erwin. “Prospek dan tantangan ekonomi indonesia”, diakses dari <https://www.slideshare.net/ErwinEAnanto/prospek-dan-tantanganekonomi-indonesia-kadin>. Diakses pada tanggal 14 September 2017

Priyananda, Andhika. “Kuku Bima Ener-G dan ExtraJoss: Siapa yang Mampu Memenangkan Pasar Minuman Enegi?”, diakses dari <https://gintong.me/2014/10/03/kuku-bima-ener-g-dan-extra-joss>. Diakses pada tanggal 14 September 2017

LAMPIRAN 1 : SURAT PENGAJUAN PKL

 <i>Building Future Leaders</i>	<p style="text-align: center;">KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI , DAN PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA</p> <p style="text-align: center;">Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220 Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PRI : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982 BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180 Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4898486 Laman : www.unj.ac.id</p>	
<hr/>		
Nomor	: 0443/UN39.12/KM/2017	7 April 2017
Lamp.	: -	
M a l	: Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan	
Yth. HRD Manager PT. Bintang Toedjoe Jl. Jend. A. Yani No.2 Pulomas Jakarta 13210		
Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :		
N a m a	: Affrido Felani Ginting	
Nomor Registrasi	: 8223154557	
Program Studi	: Manajemen Pemasaran (D3)	
Fakultas	: Ekonomi Universitas Negeri Jakarta	
No. Telp/HP	: 081297194325	
Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada tanggal 10 Juli s.d. 31 Agustus 2017.		
Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.		
 Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan, dan Hubungan Masyarakat		
 Woro Sasmoyo, SH NIP. 19630403 198510 2 001		
Tembusan :		
1. Dekan Fakultas Ekonomi		
2. Koordinator Prodi Manajemen Pemasaran (D3)		

LAMPIRAN 2 : SURAT PENERIMAAN PKL



Jakarta, 03 July 2017

No. : 166/B7/HRGA-REC/EX/VII/2017
 Lamp. : -
 Hal : **Balasan Permohonan Kerja Praktek**

Kepada Yth,
Bp/Ibu Woro Sasmoyo, SH
Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
dan Hubungan Masyarakat
Universitas Negeri Jakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan surat permohonan Bapak No. 0443/UN39.12/KM/2017 yang telah kami terima mengenai Permohonan Kerja Praktek, maka melalui surat ini kami bersedia menerima dengan keterangan sebagai berikut:



Jumlah Mahasiswa/i : 1 (satu) orang
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Lokasi PKL : PT. BINTANG TOEDJOE
 Jl. Jend. A. Yani No. 2, Pulomas, Jakarta Timur
Periode PKL : 05 Juli – 01 September 2017

Kami mohon agar pihak Universitas dapat memberikan kepastian Praktik Kerja 1 minggu sebelumnya.

Kami tidak menerima ucapan terima kasih dalam bentuk apapun.

Demikian yang dapat kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,





PT BINTANG TOEDJOE *reliable partner in health for a better life*

Head Office: Jl. Jend. A Yani no. 2 - Pulis Mas, Jakarta 13210 - Indonesia
 Ph : 62-21-4751777
 Fax: 62-21-4701678 (Company General), 62-21-4701672 (Marketing), 62-21-4718095 (Purchasing)
 Email : bintang7@bintang7.com Website : www.bintang7.com


Factory: Jl. Rawas Sumur Barat II K-9, Kawasan Industri Pulogadung, Jakarta 13930 - Indonesia
 Ph : 62-21-4605533, Fax : 62-21-4605535

LAMPIRAN 3 : DAFTAR HADIR PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telepon (021) 4721227 / 4706285, Fax: (021) 4706285
 Laman: www.unj.ac.id/fe




DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 SKS

Nama : Affrida Febri G
 No. Registrasi : 872 215 055 7
 Program Studi : D3. Managemen P
 Tempat Praktik : PT. Bintang Toedjoe
 Alamat Praktik/Telp :


NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	05-07-2017 - Duli	1. <u>[Signature]</u>	
2.	06-07-2017 Kamis	2. <u>[Signature]</u>	
3.	07-07-2017 Jumat	3. <u>[Signature]</u>	izin
4.	10-07-2017 Senin	4. <u>[Signature]</u>	
5.	11-07-2017 Selasa	5. <u>[Signature]</u>	
6.	12-07-2017 Rabu	6. <u>[Signature]</u>	
7.	13-07-2017 Kamis	7. <u>[Signature]</u>	
8.	14-07-2017 Jumat	8. <u>[Signature]</u>	
9.	17-07-2017 Senin	9. <u>[Signature]</u>	
10.	18-07-2017 Selasa	10. <u>[Signature]</u>	
11.	19-07-2017-Rabu	11. <u>[Signature]</u>	
12.	20-07-2017 Kamis	12. <u>[Signature]</u>	
13.	21-07-2017 Jumat	13. <u>[Signature]</u>	izin
14.	24-07-2017 Senin	14. <u>[Signature]</u>	
15.	25-07-2017 Selasa	15. <u>[Signature]</u>	

Jakarta, 31 Juli : 2017
 Penilai, [Signature]
 (Mara Deborah)




Catatan :
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 4 : DAFTAR HADIR PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telepon (021) 4721227 / 4706285, Fax: (021) 4706285
 Laman: www.unj.ac.id/fe



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 SKS

Nama :

No. Registrasi :

Program Studi :

Tempat Praktik :


Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	26-07-2017 Rabu	1.	1211.
2.	27-07-2017 Kamis	2.	
3.	28-07-2017 Jumat	3.	
4.	31-07-2017 Senin	4.	
5.	5.....	
6.	6.....	
7.	7.....	
8.	8.....	
9.	9.....	
10.	10.....	
11.	11.....	
12.	12.....	
13.	13.....	
14.	14.....	
15.	15.....	


Catatan :
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Jakarta, 31 Juli 2017

Penilai,




LAMPIRAN 5 : DAFTAR HADIR PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telepon (021) 4721227 / 4706285, Fax: (021) 4706285
 Laman: www.unj.ac.id/fe




DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 SKS

Nama : Affinda Felani G
 No. Registrasi : 022 315 4557
 Program Studi : D3 mana semen p
 Tempat Praktik : PT Bineang Toedjoe
 Alamat Praktik/Telp :


NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	01-08-2017 Selasa	1. <i>[Signature]</i>	
2.	02-08-2017 Rabu	2. <i>[Signature]</i>	
3.	03-08-2017 Kamis	3. <i>[Signature]</i>	
4.	04-08-2017 Jumat	4. <i>[Signature]</i>	
5.	07-08-2017 Senin	5. <i>[Signature]</i>	
6.	08-08-2017 Selasa	6. <i>[Signature]</i>	
7.	09-08-2017 Rabu	7. <i>[Signature]</i>	
8.	10-08-2017 Kamis	8. <i>[Signature]</i>	
9.	11-08-2017 Jumat	9. <i>[Signature]</i>	12m
10.	14-08-2017 Senin	10. <i>[Signature]</i>	
11.	15-08-2017 Selasa	11. <i>[Signature]</i>	
12.	16-08-2017 Rabu	12. <i>[Signature]</i>	
13.	17-08-2017 Kamis	13. <i>[Signature]</i>	Libur HUT RI
14.	18-08-2017 Jumat	14. <i>[Signature]</i>	
15.	21-08-2017 Senin	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 31 Agustus 2017
 Penilai: *[Signature]*
 (Maria Deborah)




Catatan :
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 6 : DAFTAR HADIR PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telepon (021) 4721227/ 4706285, Fax: (021) 4706285
 Laman: www.unj.ac.id/fe



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 SKS

Nama :

No. Registrasi :

Program Studi :

Tempat Praktik :

Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	22-08-2017 Selasa	1. <i>[Signature]</i>	izin
2.	23-08-2017 Rabu	2. <i>[Signature]</i>	
3.	24-08-2017 Kamis	3. <i>[Signature]</i>	
4.	25-08-2017 Jumat	4. <i>[Signature]</i>	
5.	28-08-2017 Senin	5. <i>[Signature]</i>	
6.	29-08-2017 Selasa	6. <i>[Signature]</i>	
7.	30-08-2017 Rabu	7. <i>[Signature]</i>	
8.	31-08-2017 Kamis	8. <i>[Signature]</i>	
9.	9.....	
10.	10.....	
11.	11.....	
12.	12.....	
13.	13.....	
14.	14.....	
15.	15.....	

Catatan :


Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan


Jakarta, 31 Agustus 2017

Penilai, *[Signature]*

(Maria Deborah)




LAMPIRAN 7 : SURAT PENILAIAN PKL



Building Future Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id





ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO.
IAS/NA/5640

**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM DIPLOMA III
..... SKS**

Nama : Affrido Felani b
 No.Registrasi : 822.715.455.7
 Program Studi : D3. Managemen P
 Tempat Praktik : PT. Bintang Toedjoe
 Alamat Praktik/Telp :

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																														
1	Kehadiran	99	1. Keterangan Penilaian : <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">Skor</td> <td style="width: 15%;">Nilai</td> <td style="width: 15%;">Bobot</td> </tr> <tr> <td>86-100</td> <td>A</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>81-85</td> <td>A-</td> <td>3,7</td> </tr> <tr> <td>76-80</td> <td>B+</td> <td>3,3</td> </tr> <tr> <td>71-75</td> <td>B</td> <td>3,0</td> </tr> <tr> <td>66-70</td> <td>B-</td> <td>2,7</td> </tr> <tr> <td>61-65</td> <td>C+</td> <td>2,3</td> </tr> <tr> <td>56-60</td> <td>C</td> <td>2,0</td> </tr> <tr> <td>51-55</td> <td>C-</td> <td>1,7</td> </tr> <tr> <td>46-50</td> <td>D</td> <td>1</td> </tr> </table>	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4	81-85	A-	3,7	76-80	B+	3,3	71-75	B	3,0	66-70	B-	2,7	61-65	C+	2,3	56-60	C	2,0	51-55	C-	1,7	46-50	D	1
Skor	Nilai	Bobot																															
86-100	A	4																															
81-85	A-	3,7																															
76-80	B+	3,3																															
71-75	B	3,0																															
66-70	B-	2,7																															
61-65	C+	2,3																															
56-60	C	2,0																															
51-55	C-	1,7																															
46-50	D	1																															
2	Kedisiplinan	100																															
3	Sikap dan Kepribadian	90																															
4	Kemampuan Dasar	90																															
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	90																															
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	90																															
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	95																															
8	Aktivitas dan Kreativitas	90																															
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	95																															
10	Hasil Pekerjaan	90																															
Jumlah		929	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : <table style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 5px;"> <tr> <td style="text-align: center; border: 1px solid black;"> $\frac{929}{10 \text{ (sepuluh)}} = 92,9$ </td> </tr> </table> Nilai Akhir : <table style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 5px;"> <tr> <td style="text-align: center; border: 1px solid black; width: 50%;">93</td> <td style="text-align: center; border: 1px solid black; width: 50%;">A</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; border: none;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center; border: none;">huruf</td> </tr> </table>	$\frac{929}{10 \text{ (sepuluh)}} = 92,9$	93	A	Angka bulat	huruf																									
$\frac{929}{10 \text{ (sepuluh)}} = 92,9$																																	
93	A																																
Angka bulat	huruf																																

Jakarta, 31-September 2017
 Penilai,

 (Mania Deborah...)


Catatan :
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 8 : SURAT KETERANGAN PKL



BINTANG TOEDJOE
extra ordinary people for extra ordinary result

SURAT KETERANGAN
No : 073/SK-PKL/HRGA/IX/17

Manajemen PT. Bintang Toedjoe dengan ini menyatakan bahwa:

Nama : AFFRIDO FELANI GINTING
NIM/ NIS : 8223154557
Lembaga Pendidikan : Universitas Negeri Jakarta
Jurusan/Program Studi : Manajemen Pemasaran

Telah melakukan Praktek Kerja Lapangan Periode 05 Juli - 31 Agustus 2017 di Departemen Marketing & Sales.

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

Jakarta, 04 September 2017


Lely Setiowati
HRD & GA Div. Head

LAMPIRAN 9 : KEGIATAN PKL

tanggal	Kegiatan
rabu 05-juli-2017	-pengenalan kepada semua karyawan -pengenalan kepada pembimbing praktikan -penjelasan mengenai divisi marketing
kamis 06-juli-2017	-mengunjungi stand program sample selling di pasar kramat jati
jumat 07-juli-2017	-Izin
senen 10-juli-2017	-membuat vidio mengenai alat pembuatan es batu otomatis
selasa 11-juli-2017	-membuat vidio mengenai alat pembuatan es batu otomatis
rabu 12-juli-2017	-membuat laporan data stok produk -mendesain kaos branding ExtraJoss anggur laki,
kamis 13-juli-2017	-membuat laporan data stok produk -medesain banner kosong untuk cabang
jumat 14-juli-2017	-membuat laporan data stok produk -mendesain umbul-umbul kosong untuk cabang
senen 17-juli-2017	-membuat laporan data stok produk -membuat proposal dana event
selasa 18-juli-2017	-membuat laporan data stok produk,
rabu 19-juli-2017	-membuat laporan data stok produk,
kamis 20-juli-2017	-membuat laporan data stok produk,
jumat 21-juli-2017	-Izin
senen 24-juli-2017	-membuat laporan data stok produk -melaporkan pp manual
selasa 25-juli-2017	-membuat laporan data stok produk -melaporkan pp manual
rabu 26-juli-2017	-Izin
kamis 27-juli-2017	-membuat laporan data stok produk -melaporkan pp manual
jumat 28-juli-2018	-membuat laporan data stok produk -melaporkan pp manual
senen 31-juli-2017	-membuat laporan data stok produk -melaporkan pp manual
selasa 01-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk -membantu survey hadiah untuk lomba 17 an -melaporkan pp manual
rabu 02-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk,
kamis 03-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk- -membantu survey desain poster perlombaan untuk 17 an
jumat 04-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk -membantu survey desain poster perlombaan untuk 17 an
senen 07-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk,
selasa 08-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk,

rabu 09-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk,
kamis 10-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk,
jumat 11-agustus-2017	-Izin
senen 14-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk -membantu mengontrol keperluan branding untuk qurban -menyusun laporan PKL
selasa 15-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk -membantu mengontrol keperluan branding untuk qurban
rabu 16-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk -membantu mengontrol keperluan branding untuk qurban -menyusun laporan PKL
kamis 17-agustus-2017	-Libur
jumat 18-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk -membantu mengontrol keperluan branding untuk qurban -menelfon cabang mengenai jumlah masjid untuk qurban
senen 21-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk -membantu mengontrol keperluan branding untuk qurban, -menelfon cabang mengenai jumlah masjid untuk qurban -menyusun laporan PKL
selasa 22-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk, -menelfon cabang mengenai jumlah keperluan atribut untuk qurban -menyusun laporan PKL
rabu 23-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk, -menelfon cabang mengenai jumlah keperluan atribut untuk qurban -menyusun laporan PKL
kamis 24-agustus-2017	-Izin
jumat 25-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk, -menelfon cabang mengenai penerimaan keperluan branding untuk qurban
senen 28-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk, -menelfon cabang mengenai penerimaan keperluan branding untuk qurban -menyusun laporan PKL
selasa 29-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk, -menelfon cabang mengenai penerimaan keperluan branding untuk qurban
rabu 30-agustus-2017	-membuat laporan data stok produk,
kamis 31-agustus-2017	-perpisahan kepada karyawan dan pembimbing