

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA BAGIAN  
*CONSUMER PRODUCT ORDER* PT. MENSA BINA SUKSES**

**FAJAR DWI KURNIAWAN**

**8135142901**



**Laporan Praktik Kerja Lapangan Ini Ditulis Untuk Memenuhi Salah Satu  
Persyaratan Untuk Mendapat Gelar Sarjana Pendidikan pada Fakultas  
Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TATA NIAGA (S1)**

**JURUSAN EKONOMI DAN ADMINISTRASI**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**2017**

## LEMBAR EKSEKUTIF

**Fajar Dwi Kurniawan. 8135142901. Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada bagian Medical Device Marketing Development, PT. Mensa Bina Sukses.**  
Program Studi Pendidikan Tata Niaga, Jurusan Ekonomi dan Administrasi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, Desember 2017.

Praktik Kerja Lapangan ini dilakukan di PT. Mensa Bina Sukses, Cideng Timur I No. 13 & 15, Jakarta Pusat 10130, Indonesia. Pelaksanaan PKL, berlangsung selama satu bulan terhitung sejak tanggal 23 Januari 2017 sampai dengan 24 Februari 2017, dengan 6 hari kerja yaitu hari Senin - Sabtu dengan jam kerja mulai pukul 08.00 WIB – 16.00 WIB.

Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dibuat sebagai gambaran hasil pekerjaan yang telah dilakukan selama PKL dengan tujuan memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Kegiatan yang dilakukan Praktikan selama Praktik Kerja Lapangan adalah mendistribusikan pesanan obat – obatan biasa, vitamin, freshcare DLL untuk berbagai toko agen dalam negeri yang bekerja sama dengan PT. Mensa Bina Sukses lalu melakukan verifikasi dan proses posting.

Praktik Kerja Lapangan ini bertujuan untuk meningkatkan wawasan, pengetahuan, pengalaman, kemampuan, dan keterampilan mahasiswa. Selama melaksanakan PKL, Praktikan dibimbing oleh Bapak Hans H.A Lasut selaku Section Sales Supervisor dan Bapak Kevin Widjaya selaku Salesman CPO (Consumer Product Order).

Tujuan dilaksanakan PKL adalah agar Praktikan memperoleh wawasan, Pengalaman, serta mengetahui kondisi dunia kerja secara nyata, sehingga Praktikan dapat meningkatkan kemampuan dan keterampilan dalam dunia usaha kerja yang sesuai bidangnya.

Selama melaksanakan PKL, Praktikan mengalami beberapa kendala dalam menyelesaikan pekerjaan yang didapatkan, namun kendala tersebut dapat diatasi seiring dengan berjalannya waktu dan bantuan para pegawai. Hasil yang di dapat Praktikan dapat mengetahui kinerja bagian Consumer Product Order.

## LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan pada bagian  
Consumer Product Order PT. Mensa Bina Sukses  
Nama Praktikan : Fajar Dwi Kurniawan  
Nomor Registrasi : 8135142901  
Program Studi : Pendidikan Tata Niaga 2014

Menyetujui,  
Koordinator Program Studi,



Dr. Corry Yohana, MM  
NIP. 195909181985032011

Pembimbing



Dra. Dientje Griandini, M.Pd  
NIP. 195507221982102001

## LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi Pendidikan Tata Niaga

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dr. Corry Yohana, MM

NIP. 195909181985032011

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Dr. Corry Yohana, MM</u> NIP. 195909181985032011	 .....	<u>5 Januari 2018</u>
Penguji Ahli		
<u>Drs. Nurdin Hidayat, MM, M.Si</u> NIP.196610302000121001	 .....	<u>5 Januari 2018</u>
Dosen Pembimbing		
<u>Dra. Dientje Griandini M.Pd</u> NIP. 195507221982102001	 .....	<u>5 Januari 2018</u>

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kepada Allah SWT karna atas rahmat-Nya Praktikan dapat dapat menyusun dan menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dengan baik dan tepat pada waktunya. Praktik kerja ini dilaksanakan untuk memenuhi persyaratan akademik pada Program Studi Pendidikan Tata Niaga, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Dalam Penulisan ini Praktikan banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, pada kesempatan ini Praktikan ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Dra. Dientje Griandini, M.Pd. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan banyak bantuan dalam penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL).
2. Dr. Corry Yohana, MM selaku Koordinator Program Studi Pendidikan Tata Niaga.
3. Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Hans H.A Lasut, selaku Section Supervisor Medical Device Marketing Development, sekaligus pembimbing Praktik Kerja Lapangan (PKL) PT. Mensa Bina Sukses.
5. Kevin Widjaya, selaku Salesman CPO (Consumer Product Order) PT. Mensa Bina Sukses.

6. Seluruh karyawan PT. Mensa Bina Sukses yang telah membantu Praktikan secara langsung maupun tidak langsung dalam melaksanakan kegiatan PKL.
7. Orang tua dan keluarga yang terus memberikan dukungan dan motivasi sehingga Praktikan dapat menyelesaikan laporan dengan baik.
8. Siti Rosnia yang selalu memberikan dukungan, motivasi dan masukan sehingga laporan dapat rampung dikerjakan.
9. Fahmi Hanif Winanto, Taufik Kurnia Wangsadinata, Muhammad Bramantyo Aditya Rachman, Alfi Ramadhan, Ilham Afandi, Dira Nurmawati Dewi, Descha Nastiti, Oskar, Nurul Aisyah, Risky Vidiansyah, Ida Bagus, Ishak, Kemas, Maykel dan Yoga sebagai sahabat terkasih dan teman-teman Pendidikan Tata Niaga A 2014 yang telah selalu mendukung dan memberikan motivasi sehingga laporan PKL dapat selesai dengan baik.

Praktikan menyadari masih banyak kekurangan dalam menyelesaikan Laporan PKL ini. Oleh karena itu Praktikan sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak. Praktikan berharap semoga Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat memberikan masukan yang bermanfaat bagi Praktikan dan para pembaca serta teman-teman mahasiswa pada khususnya.

Akhir kata semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi pembaca khususnya bagi mahasiswa/i yang ingin magang atau melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Mensa Bina Sukses, Cideng Timur I No. 13 & 15, Jakarta Pusat.

Jakarta, Desember 2017

Fajar Dwi Kurniawan

## DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF .....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
LEMBAR PENGESAHAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI.....	vii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan .....	1
B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan .....	3
C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan.....	4
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan.....	6
E. Jadwal Waktu PKL.....	7
BAB III .....	23
PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN .....	23
A. Bidang Kerja.....	23
B. Pelaksanaan Kerja .....	24
C. Kendala yang Dihadapi .....	26
D. Cara Mengatasi Kendala .....	27
BAB IV .....	30
PENUTUP.....	30
A. Kesimpulan.....	30
B. Saran.....	30
DAFTAR PUSTAKA .....	32
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	33

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan**

Saat ini, pendidikan merupakan sebuah kebutuhan dasar setiap manusia, dan sudah menjadi hak setiap manusia untuk mendapatkan pendidikan yang layak. Pendidikan merupakan kebutuhan sepanjang hayat. Setiap manusia membutuhkan pendidikan, sampai kapan dan dimanapun ia berada. Pendidikan sangat penting artinya, sebab tanpa pendidikan manusia manusia akan sulit berkembang bahkan akan terbelakang. Dengan demikian, pendidikan harus betul-betul diarahkan untuk menghasilkan manusia yang berkualitas yang mampu bersaing, di samping memiliki budi pekerti yang luhur dan moral yang baik.

Dewasa ini ilmu pengetahuan dan teknologi terus berkembang. Terlebih pada era globalisasi saat ini, manusia tentu perlu mengembangkan diri agar menjadi sumber daya manusia yang berkualitas dan berpotensi untuk dapat bersaing. Manusia yang tidak memiliki pendidikan maka dengan sendirinya akan tersisih dari persaingan global saat ini, ketatnya persaingan dunia kerja saat ini membuat banyak perguruan tinggi yang melakukan antisipasi terhadap perkembangan tersebut. Para perguruan tinggi tersebut juga mulai melakukan langkah – langkah agar mutu pendidikan dan kualitas lulusan mereka tetap terjaga dan diminati oleh perusahaan – perusahaan

pengguna tenaga kerja dengan menerapkan Praktik Kerja Lapangan ( PKL) kepada Mahasiswa.

Diperlukan adanya pengembangan diri agar lebih kompeten pada bidangnya. Mahasiswa dituntut untuk memiliki kemampuan yang baik dibidangnya agar dapat memenangkan persaingan di dunia kerja yang semakin ketat. Hal tersebut dapat dikembangkan oleh mahasiswa dengan proses pembelajaran pada bangku kuliah ataupun melalui buku dan sebagainya. Tetapi, meskipun seseorang berasal dari latar belakang pendidikan yang tinggi namun jika ia tidak memiliki berkompeten dibidangnya dan tidak memiliki keahlian lain yang menunjang karirnya, maka orang tersebut akan mengalami kesulitan untuk memasuki dunia kerja.

Melihat fenomena tersebut, Universitas Negeri Jakarta yang merupakan lembaga pendidikan yang memiliki peran penting dalam pembentukan sumber daya manusia yang mencetak para sarjana dan ahli madya, terus melakukan pembaharuan dan perbaikan dalam penyesuaian kurikulum. Dengan adanya penyesuaian kurikulum tersebut, diharapkan mahasiswa yang lulus dari Universitas Negeri Jakarta dapat memiliki pengetahuan yang luas dan sesuai dengan perkembangan waktu serta mampu berkompetisi dalam dunia kerja dengan para lulusan Universitas lainnya.

Untuk memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai dunia kerja sekaligus memberikan kesempatan mengaplikasikan teori dan praktik di lapangan, Universitas Negeri Jakarta khususnya Fakultas Ekonomi

mewajibkan setiap mahasiswa untuk menjalani program Praktik Kerja Lapangan (PKL). PKL dilaksanakan sesuai dengan kebutuhan program studi atau konsentrasi setiap mahasiswa. Dengan mengikuti program PKL ini mahasiswa diharapkan dapat lebih mengenal, mengetahui serta berlatih beradaptasi dan menganalisa kondisi lingkungan dunia kerja yang ada pada suatu perusahaan maupun instansi sebagai upaya untuk mempersiapkan diri dalam memasuki dunia kerja tersebut.

Sebagai mahasiswa S1 Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta yang mengambil Jurusan Ekonomi dan Administrasi, Program Studi Pendidikan Tata Niaga, maka salah satu program yang harus dilaksanakan adalah Praktik Kerja Lapangan. Program ini dilaksanakan agar dapat membantu mahasiswa untuk menyesuaikan teori atau pembelajaran yang diterapkan pada proses perkuliahan dengan keadaan yang sebenarnya pada dunia kerja.

Selain itu, kegiatan PKL juga diharapkan mampu menghasilkan kerjasama antara Universitas Negeri Jakarta (UNJ) dengan perusahaan swasta ataupun instansi pemerintahan yang ada. Sehingga ketika etos kerja dari para Praktikan baik, maka akan menimbulkan citra positif terhadap UNJ.

## **B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan**

Berdasarkan latar belakang pelaksanaan PKL di atas, maka pelaksanaan kegiatan PKL dimaksudkan untuk:

1. Melakukan praktik kerja yang sesuai dengan latar belakang pendidikannya
2. Mempelajari penerapan bidang pemasaran dalam praktik kerja sesungguhnya
3. Mengaplikasikan ilmu yang telah didapat di bangku kuliah dengan dunia kerja nyata

Sedangkan tujuan dilakukannya kegiatan Praktik Kerja Lapangan yaitu:

1. Untuk melakukan pengamatan secara langsung kegiatan lapangan yang berkaitan dengan teori yang telah dipelajari di perkuliahan
2. Membiasakan mahasiswa terhadap kultur dunia kerja yang berbeda dengan kultur pembelajaran di kelas, dari segi manajemen waktu, kemampuan komunikasi, kerjasama tim, dan tekanan yang lebih tinggi untuk menyelesaikan pekerjaan dengan tepat waktu
3. Untuk memperoleh data dan informasi PT. Mensa Bina Sukses yang berguna sebagai bahan pembuatan laporan PKL

### **C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan**

Praktik Kerja Lapangan yang dilakukan mahasiswa diharapkan memberikan hasil yang positif bagi Praktikan, bagi Fakultas Ekonomi, serta bagi instansi tempat praktik antara lain sebagai berikut:

1. Bagi Praktikan

- a. Sebagai salah satu syarat yang harus dipenuhi dalam rangka untuk mendapatkan gelar Sarjana Pendidikan.
  - b. Dapat mengaplikasikan ilmu yang didapat dalam perkuliahan serta dapat menggali hal baru yang belum didapat dari pendidikan formal sehingga dapat meningkatkan kualitas Praktikan.
  - c. Mendapatkan pengetahuan, keterampilan, cara bersikap, serta pola tingkah laku yang diperlukan untuk menjadi seorang pekerja yang professional dan bertanggung jawab.
2. Bagi Fakultas Ekonomi UNJ
- a. Menjalinkan kerjasama dan mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan kurikulum agar sesuai dengan kebutuhan di lingkungan instansi/perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya, sehingga FE UNJ dapat mencetak lulusan yang kompeten dalam dunia kerja.
  - b. Mengetahui atau menilai kemampuan mahasiswa dalam menyerap dan mengaplikasikan ilmu yang diperoleh di masa kuliah.
  - c. Mengetahui seberapa besar peranan tenaga pengajar dalam memberikan materi perkuliahan untuk mahasiswa sesuai dengan perkembangan yang terjadi di dunia kerja.
  - d. Sebagai sarana pembinaan hubungan baik terhadap perusahaan atau instansi pemerintah agar nantinya dapat memberikan informasi dunia kerja terhadap lulusan-lulusan dari Fakultas Ekonomi pada khususnya.

- e. Untuk memperkenalkan Jurusan Ekonomi dan Administrasi Universitas Negeri Jakarta kepada khalayak luas dan menunjukkan kualitas dari mahasiswa UNJ itu sendiri.
3. Bagi Instansi
- a. Instansi dapat terbantu dalam menyelesaikan pekerjaan sesuai target waktu yang ditentukan.
  - b. Menjalinkan hubungan baik antara instansi dengan lembaga perguruan tinggi, serta menumbuhkan hubungan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat..
  - c. Memungkinkan adanya saran dari mahasiswa pelaksana PKL yang bersifat membangun dan menyempurnakan sistem yang ada.
  - d. Instansi dapat merekrut mahasiswa apabila instansi memerlukan tenaga kerja, karena instansi telah melihat kinerja mahasiswa selama Praktik Kerja Lapangan tersebut.

#### **D. Tempat Praktik Kerja Lapangan**

Nama Instansi : PT. Mensa Bina Sukses

Alamat : Cideng Timur No. 13 & 15, Jakarta Pusat,  
DKI Jakarta 10130

No. Telp : 021 – 633 7401

Website : <http://www.mbs.co.id/>

Penempatan PKL : *CONSUMER PRODUCT ORDER PT.*  
*MENSA BINA SUKSES*

Praktikan melakukan kegiatan PKL di salah satu perusahaan bidang distributor alat kesehatan (farmasi) yang terdapat di Indonesia. Berikut ini merupakan data informasi instansi tempat pelaksanaan PKL:

Alasan Praktikan melaksanakan PKL di Bagian Medical Device Development Marketing dikarenakan sebagai sarana yang tepat untuk mengenal dan memahami serta memperoleh pengalaman mengenai alur pendistribusian alat kesehatan yang dikirimkan oleh ke berbagai rumah sakit lalu melakukan verifikasi dan melakukan posting dengan benar yang didukung oleh dokumentasi yang tepat.

#### **E. Jadwal Waktu PKL**

Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilakukan oleh Praktikan berlangsung selama satu bulan, yakni terhitung mulai dari tanggal 23 Januari 2017 sampai dengan 24 Februari 2017. Dalam rangka pelaksanaan PKL ada beberapa tahap yang harus dilakukan yaitu:

1. Tahap Persiapan

Praktikan mencari informasi mengenai perusahaan yang dapat menerima kegiatan PKL. Setelah melalui proses pencarian perusahaan selama beberapa hari, Praktikan mendapatkan informasi bahwa di PT. Mensa Bina Sukses membutuhkan mahasiswa untuk melaksanakan PKL, maka Praktikan membuat surat permohonan izin PKL ke bagian akademik Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta dan diteruskan ke bagian BAAK UNJ. Dalam pembuatan surat permohonan dari Universitas ini membutuhkan waktu 3 hari. Pada tanggal 27 Desember 2016 akhirnya surat permohonan izin Praktik Kerja Lapangan dikeluarkan oleh BAAK UNJ, surat tersebut langsung didistribusikan ke PT. Mensa Bina Sukses pada Divisi HRD yaitu salah satu divisi yang menangani dan menindak lanjuti proses PKL. Setelah sekitar 3 minggu barulah surat tersebut direspon oleh PT. Mensa Bina Sukses dengan nomor surat **122/MBS-JKT2/HRGA/II/2017** dan Praktikan ditempatkan di bagian CONSUMER PRODUCT ORDER PT. MENSA BINA SUKSES.

## 2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melakukan kegiatan PKL berlangsung selama satu bulan yakni terhitung mulai tanggal 23 Januari 2017 sampai dengan 24 Februari 2017. Waktu tersebut merupakan waktu yang efektif bagi Praktikan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan karena pada saat itu Praktikan telah menyelesaikan program pembelajaran di semester 5.

**Table 1.1 Jadwal Kerja Praktikan Bagian CPO Consumer Product Order**

Hari	Jam Kerja (WIB)	Keterangan
Senin s.d Sabtu	08:00 – 12:00	
	12:00 – 13:00	Istirahat
	13:00 – 16:00	
Minggu	Libur	

### 3. Tahap Penulisan Laporan PKL

Setelah menyelesaikan kegiatan Praktik Kerja Lapangan selama satu bulan, Praktikan berkewajiban untuk membuat laporan tertulis yang berisi kegiatan observasi dan kegiatan selama melakukan PKL kepada Universitas. Penulisan Laporan PKL dimulai pada saat kegiatan PKL telah berakhir. Penulisan laporan ini dimulai dengan mencari data-data yang dibutuhkan. Data-data tersebut selanjutnya diolah dan diserahkan kepada pihak Fakultas Ekonomi yang digunakan sebagai syarat kelulusan bagi Praktikan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

Awal perjalanan Mensa Group di mulai pada April 1975, ketika PT. Menjangan Sakti ( Mensa ) didirikan. Perusahaan yang awalnya hanya berkonsentrasi pada perdagangan bahan baku industri farmasi kemudian berekspansi menuju ranah industri komestik, pangan, dan pakan ternak beberapa tahun kemudian.

Berkat ketekunan dan kerja keras, PT. Menjangan Sakti mendapat sebuah kehormatan untuk dipercaya lembaga dunia, termasuk bekerja sama dengan beberapa rekanan/pemasok utama (principal) kelas dunia. Pertumbuhan stabil dari tahun ke tahun inilah yang memungkinkan perusahaan untuk melakukan perluasan dan diversifikasi bisnis.

Filosofi Mensa Group adalah tetap berkomitmen menjaga nilai bisnis, seperti kepercayaan, kredibilitas, dan kedisiplinan. Di masa mendatang, Mensa Group berkomitmen untuk menjadikan diri sebagai perusahaan bisnis di bidang kesehatan dan lini bisnis utama lainnya di Indonesia yang mengutamakan riset dan pengembangan, perbaikan kegiatan marketing terus-menerus (meningkatkan kerja sama strategis), dan saluran distribusi. Didukung oleh teknologi terkini, komunikasi dan interaksi dengan rekanan luar negeri tidak menjadi halangan. Maka, dengan kondisi tersebut, harus siap berinteraksi dan berkompetisi. Tidak hanya mempromosikan produk ekspor kami secara global, tetapi juga membuka peluang kerja sama bagi mitra luar negeri, seperti kerja sama lisensi yang memungkinkan kami memproduksi dan memasarkan produk mereka di Indonesia.

Mensa Group merupakan salah satu perusahaan yang disegani dan memiliki nilai tambah dalam bidang kesehatan dan logistik di Indonesia. Bertumbuhnya PT Menjangan Sakti membuat perusahaan memperluas jangkauannya ke bisnis sejenis pada tahun 1987.

Mensa Group menawarkan layanan marketing, manufaktur dan distribusi terakselerasi dengan meningkatkan kualitas hidup melalui solusi kesehatan yang dapat di akses siapapun melalui berbagai macam kegiatan, seperti :

1. Impor dan perdagangan bahan baku industri farmasi, kosmetik, bahan pangan, dan pakan.
2. Produksi produk farmasi dan konsumsi
3. Distribusi pemasaran secara Internasional
4. Memproduksi dan memasok alat alat kesehatan dan peralatan dental
5. Memasok perlengkapan medis/farmasi dan distribusi barang konsumsi
6. Bisnis di bidang kesehatan
7. Bisnis farmasi online

Anggota Mensa Group ([www.mensa-group.com](http://www.mensa-group.com)) yang terdiri dari beberapa perusahaan dengan beragam aktivitas termasuk impor dan perdagangan bahan baku farmasi (makanan, pakan dan kosmetik), dua kegiatan manufaktur farmasi, perusahaan manufaktur peralatan gigi dan sebuah perusahaan distribusi yang menangani distribusi farmasi, perlengkapan rumah sakit / medis dan barang konsumsi. Anggota lain dari Grup Mensa PT Menjangan Sakti Pada bulan April 1975, Bapak Jimmy Sudharta mendirikan PT Menjangan Sakti, yang juga dikenal dengan Mensa. Saat memulai perusahaan hanya memiliki 5 karyawan dan memfokuskan usahanya dalam perdagangan bahan baku farmasi yang pada tahun-tahun berikutnya diperluas untuk mencakup kosmetik, makanan dan pakan. Untuk informasi lebih lanjut, klik [www.mensa-trading.com](http://www.mensa-trading.com) Pt Otto Pharmaceutical Industries, yang juga dikenal sebagai Otto didirikan pada tahun 1963 dan berlokasi di Bandung, Jawa Barat. Pada tahun 1981 perusahaan ini diakuisisi oleh Mr. Jimmy Sudharta dan menjadi perusahaan manufaktur Farmasi pertama di Grup Mensa. Untuk informasi lebih lanjut, klik [www.ottopharm.com](http://www.ottopharm.com)

Mensa Binasukses awalnya dikenal sebagai Masa Bhakti Surya (MBS). Perusahaan ini didirikan pada tahun 1973. Dimulai dari 4 (empat) kantor cabang dan bergerak dalam bidang distribusi bahan baku farmasi dan barang jadi. Pada tahun 1985, Masa Bhakti Surya diakuisisi dan menjadi salah satu perusahaan besar di Grup Mensa. Pada tahun 1993 namanya diubah menjadi Mensa Binasukses untuk mencerminkan hubungan dengan Mensa Group. Dengan perubahan nama, awal, MBS, masih dipertahankan. Saat ini MBS adalah salah satu distributor farmasi, perangkat medis dan distributor kelompok konsumen terbesar yang masuk dalam sepuluh besar distributor farmasi nasional dan mendapatkan kepercayaan dari prinsipal multinasional dan nasional. Komitmen kami sebagai perusahaan distribusi adalah menyediakan distribusi dan solusi untuk produk kesehatan melalui semua cabang kami dengan Standar Praktik Distribusi yang Baik.

Mensa Binasukses PT atau yang dikenal oleh pelanggan sebagai "MBS" adalah perusahaan distribusi produk kesehatan. menyediakan jasa distribusi kepada prinsipal kami yang memproduksi dan memasarkan produknya di Indonesia. Layanan distribusi meliputi: Bagian apoteker, toko obat, toserba, hypermarket dan supermarket, rumah sakit, laboratorium dan perdagangan umum.

Sebagai anggota perusahaan farmasi terbesar di Indonesia: Mensa Group, MBS berkomitmen untuk memberikan layanan terbaik kepada semua pelaku yang memproduksi dan memasarkan produknya di Indonesia. Juga memastikan layanan distribusi profesional yang solid dengan memberikan keuntungan bersama kepada pelanggan. pelanggan sebagai mitra yang benar dalam menumbuhkan bisnis bersama. MBS memuji dukungan dan bimbingan Dewan Direksi, dan dedikasi manajemen dan staf yang tetap tekun untuk mencapai visi perusahaan tentang produk farmasi, peralatan medis, dan distribusi barang konsumen yang terjamin.

MBS mendistribusikan produk farmasi, barang konsumsi & OTC, dan perangkat medis & diagnostik di seluruh Indonesia.

1. Produk farmasi
2. Barang konsumen & OTC
3. Perangkat medis & diagnostik

Juga menyediakan jasa marketing untuk beberapa prinsipal dan kami menyediakan Gudang Modern untuk Produk Berharga Anda. Komputerisasi sistem Konsol Stock dan Manajemen Penyimpanan

1. Pengisian ulang otomatis
2. Penyimpanan: Suhu kamar AC (25° C) Penyimpanan dingin (2° - 8° C)

Mensa Group menyediakan layanan purna jual untuk peralatan medis berupa pemeriksaan rutin dan layanan perbaikan dengan tim teknis khusus. Personel kami di semua cabang siap membantu. Klien tidak akan dikenakan biaya. Bahkan saat masa garansi habis, klien hanya akan dikenakan biaya untuk penggantian suku cadang bila diperlukan.

Produk Farmasi: 18 prinsipal Barang konsumen: 15 prinsipal Perangkat dan diagnostik medis: 6 prinsipal

Kami mendistribusikan produk melalui gerai modern, rumah sakit, institusi kesehatan, apotek, toko farmasi, Pharma Apotek, Toko Obat, Apotek modern, Pedagang Bidang Institusi Alat Kesehatan Rumah sakit, Pedagang Alat Kesehatan Lembaga Laboratorium Rumah Sakit Lab Independen Konsumen Toko Modern, Apotek Modern, Toko Dept Grocery Perdagangan, Rumah Sakit Bersalin, Toko bayi

MBS Saluran distribusi Jasa pengiriman layanan Pengiriman Standar kami Bisnis farmasi Jaminan Hari Sama untuk pesanan yang diterima sebelum pukul

14.00 dan kota dalam Perangkat medis konsumen 2 x 24 jam Pengiriman untuk pesanan

Menjadi mitra terpercaya dalam distribusi dan layanan lainnya untuk produk farmasi, alat kesehatan, dan barang konsumen. Misi Memastikan layanan distribusi profesional yang solid dengan memberikan saling menguntungkan kepada customer.

Sejak menjadi bagian dari Grup Mensa, Landson memperluas jajaran produknya dengan obat-obatan sintetis dan obat-obatan herbal. Melalui strategi pemasaran yang komprehensif yang didukung oleh lebih dari 700 tenaga penjualan penuh, Landson telah mencapai pangsa pasar yang signifikan dan menjadikan dirinya sebagai salah satu perusahaan farmasi yang sedang berkembang di Indonesia. Landson menerima sertifikat GMP (Good Manufacturing Practice) pada bulan Juli 1994 dan Sertifikat Sistem Manajemen Mutu sertifikat ISO 9001-2000 Nomor 04100-30482 pada bulan Maret 2003 dan ditingkatkan menjadi ISO 9001-2008 Nomor 16 100 0590 pada bulan Maret 2009. Baru-baru ini, Landson meningkatkan versinya tanaman untuk memenuhi persyaratan GMP saat ini. Berdasarkan data IMS 2007 & 2008, Landson diindikasikan sebagai salah satu industri farmasi dengan pertumbuhan tercepat di Indonesia dan perusahaan juga tertarik untuk memperluas posisinya ke pasar global, mengeksport ke beberapa negara termasuk Nigeria, Malaysia, Singapura, Mongolia, dll.

Perusahaan lain Di dalam Grup Mensa ada juga perusahaan dengan kegiatan mulai dari klinik gigi sampai distributor rumah sakit dan peralatan medis. PT Mensa Sejahtera Medika Klinik gigi ("Klinik Gigi Melati") Klinik Gigi Melati ini terletak di lantai 3 Wisma BNI Kota 46 - Jalan Jendral Sudirman di Jakarta Pusat. Didirikan pada bulan April 1996. Dilengkapi dengan unit dan fasilitas gigi modern - klinik ini menawarkan lingkungan yang nyaman dan menyenangkan. Fasilitas yang ditawarkan meliputi: konsultasi; konservatif / restorasi; mahkota dan jembatan; gigi tiruan; menanamkan; operasi mulut; periodontologi;

orthodontie dan temporo mandibular joint. Alamat: Wisma BNI 46, Jl. Jend. Sudirman Kav 1, 3rd fl. Suite 303 Jakarta 10220 Telepon: + 6221-570.2526-27 Faks: + 6221-573.1537 Email: [melatidentalclinic@link.net.id](mailto:melatidentalclinic@link.net.id)

P.T. Varia Jasa Sakti Didirikan pada bulan April 1985, kegiatan utama perusahaan adalah manajemen bangunan terutama catering untuk dua bangunan yang dimiliki oleh P.T. Menjangan Sakti Alamat: Jl. HR Rasuna Said Kav. B34 Kuningan Jakarta 12940 Telepon: + 6221-525.4149 Faks: + 6221-522.2467

P.T. Akurat Sakti Jaya Perusahaan ini didirikan pada tahun 1977 dan sejak mulai beroperasi dalam perdagangan antara lain bahan baku Farmasi, perlengkapan medis / perlengkapan rumah sakit dan peralatan binatu dan dapur seperti: DR.BORN GmbH - Peralatan Pengobatan Ultrasonic DONG ILL KOREA (Peralatan Laundry) IMEF srl Italia (Incinerator Plants) UNITIKA RAYON LTD. JEPANG (selulosa mikrokristalin) GOLDSTEIN SYDNEY (Peralatan Dapur) OG Giken Japan (Peralatan Fisioterapi dan Rehabilitasi) Ini bertindak sebagai agen eksklusif dari: Joyce Perth WA (Tempat Tidur Kesehatan dan Rumah Sakit) Wilhelm Hagspiel GmbH & Co Ks Jerman (Peralatan laundry) Berthold Hermle AG Gosheim Jerman (peralatan laboratorium / sentrifugal) Fisiom Elektromedizin GmbH (peralatan fisioterapi) Alamat: Kawasan Pulogadung Trade Center Ruko Blok 8H no.16 Jl. Raya Bekasi KM 21 Pulogadung Jakarta Timur 13920 Tel. 021-4680.1019 Fax.021-4680.0870

P.T. Mensa Aktiva Didirikan pada tahun 1997, perusahaan ini bertindak sebagai perusahaan induk dengan saham yang berpartisipasi di beberapa perusahaan di Grup Mensa seperti Otto Pharmaceuticals Ltd; Pertiwi Agung; Mensa BinaSukses dan P.T. Asuransi Eka Lloyd Jaya.

PT Andini Sarana Pabrik peralatan medis dan gigi - didirikan pada tahun 1983 sebagai bengkel yang didukung oleh beberapa mesin sederhana dan 6 pekerja yang memproduksi kepala hantu dan kursi gigi dan unit manual sederhana. Pada tahun 1987 perusahaan ini menjadi bagian dari Grup Mensa dan kemudian menjadi produsen peralatan gigi modern pertama di Indonesia dengan

menggunakan Standar Nasional Indonesia (SNI) dan Standar Internasional (Certified ISO 9001 -2000). Selama bertahun-tahun Andini telah memproduksi sekitar 10.000 unit yang terdiri dari unit hantu, motor jet udara gigi, unit gigi elektrik, listrik semi listrik dan penuh, unit portabel, unit bergerak, tempat tidur rumah sakit, meja operasi dan lampu. Hal ini juga mendapatkan kepercayaan dari produsen luar negeri terkemuka dan ditunjuk sebagai distributor eksklusif dari beberapa prinsipal luar negeri seperti: Fimet, Finlandia Instrumentarium Imaging, Finlandia Voco, Jerman Nakamura Dental Japan Beln Air, Swiss Ardet - Italia Instrumen Gigi - Jerman Alamat: Jl. Rawa Sumur III kav.III Blok DD 11 Kawasan Industri Pulogadung Jakarta Timur 13930 Telepon: + 6221-461.0515 Faks: + 6221-460.3982 Email: andini@andini.co.id

Untuk memenuhi tantangan bagi era globalisasi yang akan datang dan AFTA - sektor farmasi, tanpa kecuali diperlukan untuk melakukan perbaikan dalam semua aspek. Harmonisasi ASEAN di sektor kesehatan yang rencananya akan dilaksanakan pada tahun 2008 mencakup cGMP sebagai persyaratan yang harus dipenuhi oleh semua perusahaan farmasi. Dengan komitmen yang kuat untuk memproduksi produk yang berkualitas dan terjangkau, OTTO telah melakukan perbaikan di semua sektor yang memaksimalkan semua sumber dayanya. Perusahaan bergantung pada tenaga kerja Profesional sehingga setiap proses perbaikan terjadi dengan cepat tanpa mengabaikan manfaat dari semua pihak yang berkepentingan. Fokus utama OTTO saat ini adalah pembangunan pabrik baru yang memenuhi standar cGMP dan PICS dan untuk mengembangkan sumber daya manusia yang andal dan mendukung pencapaian nilai perusahaan. Jimmy Sudharta CEO Mensa Group Perusahaan secara singkat PT. OTTO Pharmaceutical Industries adalah bagian dari Grup Mensa; Ini adalah perusahaan manufaktur farmasi yang memproduksi berbagai macam obat berkualitas dengan tujuan untuk melayani masyarakat secara nasional. OTTO didirikan pada tanggal 8 April 1963 di Bandung, Jawa Barat. Pada tahun 1981, kepemilikan perusahaan diambil alih oleh Grup Mensa, dimana pada saat itu terjadi reorganisasi manajemen yang mencakup perbaikan sistem akuntansi perusahaan dan

penambahan fasilitas produksi di dalam pabrik. Sejak saat itu OTTO terus berkembang, mengembangkan baik pabrik maupun sumber daya manusia perusahaan. Sejalan dengan kepercayaan yang didapat oleh dokter dan masyarakat terhadap kualitas produk OTTO, memberikan kesempatan OTTO untuk meningkatkan penjualan dan pangsa pasarnya. Pada tahun 1991, OTTO menjadi satu dari sedikit perusahaan farmasi perintis di negara tersebut yang memperoleh sertifikat CPOB. Pada bulan Juni 2005, perusahaan memperoleh sertifikasi ISO 9001: 2000 dari RWTUV GmbH Germany (ISO internasional) sebagai cerminan pencapaiannya dalam manajemen kualitas total. Pada awal tahun 2007, untuk memenuhi standar cGMP (yang dipersyaratkan oleh BPOM - Kementerian Pangan dan Obat-obatan lokal dan sejalan dengan Harmonisasi ASEAN Kesehatan) dan untuk memproduksi produk yang memenuhi standar internasional, Otto mulai merencanakan untuk membangun pabrik baru. Untuk keseluruhan konstruksi pabrik baru, Otto menunjuk konsultan kelas dunia - NNE Pharmaplan - untuk memenuhi standar cGMP, PIC dan UE untuk konsep perancangannya. Dan hari ini, pabrik OTTO beroperasi di bawah dua jalur terpisah untuk menjalankan produksi non-betalaktam dan cephalosporin. Yang diduduki oleh lebih dari 20.000 meter persegi luas bangunan produksi, fasilitas pendukung 3.000 meter persegi, gudang seluas 2,400 sqm dan lebih dari 600 karyawan manufaktur dan manajemen mutu yang sangat berdedikasi.

Di MBS, kami menawarkan pekerjaan yang menantang. Dan jadilah bagian dari tim yang hebat, dengan rekan profesional yang dapat Anda hormati dan pelajari. Anda akan dilatih dengan baik, diberikan hal-hal menarik untuk dilakukan, dan kembangkan diri Anda melalui kerja cerdas dan pemecahan masalah yang kreatif. Reputasi kita sebagai perusahaan farmasi yang terhormat tidak mudah didapat. Melalui lebih dari 4 (empat) dekade perjalanan, kita mencapainya dengan kerja keras, antusiasme, dan dedikasi masyarakat kita. Kami menyadari pentingnya keragaman, memuji hasil yang luar biasa dan inilah komitmen kami untuk tumbuh bersama sebagai keluarga dalam kesatuan yang unik. Sejalan dengan rencana ekspansi kami, kami mengundang individu

berbakat dengan semangat dan keinginan untuk tumbuh bersama kami. Pelatihan dan dukungan kami adalah, untuk mencapai visi kami, "Menjadi mitra terpercaya dalam distribusi dan layanan lainnya untuk produk farmasi, alat kesehatan, dan barang konsumen". Kami tidak ingin berhenti belajar - kami ingin tim kami merasakan hal yang sama.

1. Prioritas pengembangan karir
2. Trainee manajemen
3. Reputasi bagus
4. Pelatihan Reguler Lingkungan yang baik

#### **Visi PT. Mensa Bina Sukses**

“Menjadi mitra terpercaya dalam distribusi dan layanan lainnya untuk produk farmasi, alat kesehatan, dan barang konsumen”

#### **Misi PT Mensa Bina Sukses**

“Memastikan Layanan distribusi professional yang solid dengan memberikan keuntungan bersama kepada pelanggan”

##### **a. Nilai-nilai pelanggan :**

1. Distribusi barang paling dikagumi
2. Produk yang paling menarik dan servis yang paling memuaskan
3. Jaringan outlet yang paling mengesankan
4. Pelanggan yang paling loyal

**b. Pendapatan dan Laba :**

1. Pemimpin pasar disemua segmen
2. Optimalisasi bidang usaha termasuk menjajaki peluang-peluang baru
3. Laba yang berkesinambungan

**c. Karyawan dan Mitra Bisnis :**

1. Karyawan dengan mitra dan semangat tinggi melalui kesempurnaan kinerja dan kerjasama yang erat
2. Keterlibatan dealer melalui performa dan kerjasama yang sangat baik

**d. Efektifitas dan Efisiensi**

1. Rancangan bisnis yang optimal termasuk pengalokasian fungsi. Proses yang optimal baik wholesale (fungsi dan lintas fungsi) maupun ritel
2. Struktur anggaran yang efisien
3. Rasio keuangan yang berkesinambungan

**Nilai-nilai PT Mensa Bina Sukses****A. Prinsip-Prinsip Perusahaan :**

1. Operasional yang unggul
2. Turut bertanggung jawab demi kesuksesan perusahaan
3. Pelaksanaan bisnis yang transparan
4. Komunikasi & kerjasama secara efektif

**B. Perilaku :**

1. Rajin dan cerdas dalam bekerja
2. Mengutamakan kepuasan pelanggan
3. Memberikan solusi
4. Berinisiatif
5. Terbuka pada ide baru, senantiasa melakukan perbaikan
6. Mendengar dan memahami orang lain
7. Menerima keanekaragaman
8. Saling mendukung
9. Berkomunikasi dan memperlakukan orang lain secara sopan dan adil
10. Delegasi dengan pemberdayaan
11. Konsisten
12. Memimpin dengan keteladanan
13. Melakukan hal yang benar
14. Mewakili nilai-nilai perusahaan

**C. Sikap :**

1. Passion :
  - a. Yakin bisa
  - b. Bekerja keras
  - c. Proaktif
  - d. Kreatif dan berinovasi

2. Respect :
  - a. Empati
  - b. Kerjasama
  - c. Saling percaya
  - d. Memberikan apresiasi
3. Integrity :
  - a. Jujur
  - b. Dapat diandalkan
  - c. Bekerja dengan etika
  - d. Adil dan transparan
4. Discipline
  - a. Berkomitmen
  - b. Patuh
  - c. Berorientasi pada tujuan
5. Cabang MBS di INDONESIA  
Contact number:
  - Bandar Lampung 0721 266 028
  - Bandung 022 730 8617, 732 0749, 733 7034
  - Banjarmasin 0511 336 4911, 336 4922
  - Batam 0778 429 078, 429 068
  - Banda Aceh 0651 212 02-03
  - Bogor 0251 865 6888, 865 7888
  - Cirebon 0231 220 461
  - Denpasar 0361 222 536, 245 637, 249 304
  - Jakarta I 021 461 9427
  - Jakarta II 021 632 4558

- Jakarta III 021 787 2947
- Jakarta B 021 750 0995
- Jakarta MDD 021 4625 899
- Jambi 0741 755 4069
- Malang 0341 805 959
- Manado 0431 872056
- Medan 061 821 3358
- Padang 0751 445779
- Papua 0967 550 887
- Palembang 0711 418 211
- Pekanbaru 0761 787 5500
- Pontianak 0561 746 651
- Samarinda 0541 777 0251
- Solo 0721 631 591
- Surabaya 031 591 4457
- Tangerang 021 531 22160
- Makassar 0411 424 056
- Yogyakarta 0274 489 151

### **BAB III**

#### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

##### **A. Bidang Kerja**

Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan di PT. Mensa Bina Sukses, Cideng Timur No. 13 & 15, Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10130 selama satu bulan, dua puluh sembilan hari kerja, yakni terhitung mulai pada tanggal 23 Januari 2017 sampai dengan 25 Februari 2017. Praktikan memiliki jadwal kerja dari hari Senin s.d Sabtu, dimulai pukul 08.00 sampai dengan 16.00 WIB. Praktikan diberikan kesempatan untuk ditempatkan pada bagian Medical Device Development. Pembimbing Praktikan bernama Bapak Hans H.A Lasut selaku Section Sales Supervisor dan Bapak Kevin Widjaya selaku Salesman CPO Consumer Product Order. Pada bagian tersebut tujuan utamanya adalah melayani complain, request order dan pengajuan diskon. Pada hari pertama bimbingan, Praktikan dijelaskan mengenai ruang lingkup kegiatan perusahaan dan melakukan perkenalan diri kepada staff di bagian Consumer Product Order. Sebelum melaksanakan pekerjaan biasanya pembimbing memaparkan terlebih dahulu proses kerjanya untuk selanjutnya Praktikan mengaplikasikannya. Praktikan juga diharapkan dapat meningkatkan kedisiplinan, tanggung jawab dan mampu bekerja terampil dalam pelaksanaan Praktikan Kerja Lapangan.

Dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan di haruskan untuk mengikuti segala peraturan yang berlaku di PT. Mensa Bina Sukses seperti:

1. Mematuhi tata tertib yang berlaku di PT. Mensa Bina Sukses.
2. Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, menggunakan pakaian hem/blus dan rok/ celana yang sopan memakai sepatu, tidak diperkenankan memakai pakaian hem/ blus yang terbuat dari kaos dan celana jeans.
3. Data dan Informasi yang di peroleh semata-mata dipergunakan untuk keperluan akademik.
4. Menjaga nama baik diri sendiri, Universitas Negeri Jakarta, dan PT. Mensa Bina Sukses.

Secara umum bidang kerja yang dilakukan oleh Praktikan sebagai Salesman Consumer Product Order di PT. Mensa Bina Sukses selama menjalankan Praktik Kerja Lapangan adalah sebagai berikut :

1. Melakukan kunjungan ke outlet dan menawarkan produk obat-obatan biasa, vitamin, freshcare DLL.
2. Mengajukan diskon dan menerima request order.
3. Salesman menerima orderan dalam bentuk Surat Pesanan lalu Surat Pesanan diinfokan ke bagian Staff Customer Service Order CSO untuk di entri pada sistem.

## **B. Pelaksanaan Kerja**

Pada pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang di mulai tanggal 23 Januari 2017 sampai dengan tanggal 25 Februari 2017 di PT. Mensa Bina Sukses, Praktikan dibimbing mengenai pekerjaan atau tugas-tugas oleh Kevin Widjaya selaku Salesman CPO Consumer Product Order. Pembimbing

memberikan bimbingan dan arahan dalam melaksanakan kegiatan PKL. Pada pelaksanaan PKL ini, Praktikan bertugas untuk mengerjakan pekerjaan sehari-hari atau rutin berikut:

a. Menerima Request Order dari outlet yang bekerja sama dengan PT. Mensa Bina Sukses

Setiap harinya bagian Salesman CPO selalu menerima (Request Order) dari outlet yang bekerja sama dengan PT. Mensa Bina Sukses. Request Order merupakan Orderan dalam bentuk Surat Pesanan dari surat pesanan tersebut diinfokan ke bagian CSO Customer Service Order untuk kemudian di entri pada sistem. Request Order yang masuk ke bagian Customer Service Order bisa juga dibawa langsung oleh salesman ataupun mengirim email kepada kantor penyedia barang (distributor).

b. Pengajuan Diskon Produk

Pengajuan Diskon Produk merupakan program yang ada ketika salesman menawarkan suatu produk agar berhasil membuat customer tertarik pada barang yang ditawarkan salesman. .

Berikut langkah-langkah yang dilakukan dalam melakukan Pengajuan Diskon:

1. Apabila kondisi barang yang ditawarkan ternyata ada gradasi diskon, maka team salesman mengajukan diskon ke Adm Marketing
2. Proses pengajuan diskon melalui beberapa tahapan approval, dimulai dari Approved by branch (apabila kantor tersebut cabang), Approved

by KPST (selaku kantor pusat distributor), Approved by principal (adalah pemilik/produsen produk yang akan dijual)

3. Proses pengentrian oleh CSO Customer Service Order
4. Setelah invoice dengan otomatis entrian tersebut masuk pada sistem yang kemudian pencetakan faktur
5. Setelah faktur ke print team gudang melakukan loading produk sesuai yang tertera pada faktur
6. Setelah barang siap team ekspedisi melanjutkan dengan pengiriman ke outlate

### **C. Kendala yang Dihadapi**

Dalam melaksanakan pekerjaan atau tugas, Praktikan selalu berusaha untuk melakukan yang terbaik untuk setiap pekerjaan, namun tentu saja tidak semua rencana pekerjaan dapat terlaksana dengan lancar. Terdapat beberapa kendala yang dihadapi Praktikan dalam melaksanakan pekerjaan atau tugas Praktik, diantaranya:

1. Keterlambatan sampainya barang pesanan sehingga membuat outlet melakukan komplain ke salesman yang sedang berkunjung ke outlet
2. Outlet di mall yang masih tutup sehingga waktu terbuang cukup banyak untuk menunggu karyawan outlet selesai persiapan buka
3. Kondisi jalanan dan cuaca karna lokasi target seorang salesman itu beberapa tempat jadi kondisi yang ada di jalanan dan cuaca sangat berpengaruh

#### **D. Cara Mengatasi Kendala**

Meskipun terdapat kendala dalam melaksanakan kegiatan PKL, Praktikan berusaha menyelesaikan setiap tugas dan tanggung jawab yang diberikan dengan baik. Untuk mengatasi kendala, Praktikan berusaha menemukan solusi-solusi yang dapat mengatasi kendala yang dialami oleh Praktikan antara lain:

1. Keterlambatan sampainya orderan ke outlet kendala seperti ini memang kerap dialami dan komplain seperti ini memang harus segera diselesaikan agar dapat menjalin hubungan kerjasama yang baik dengan customer, langkah yang tim salesman ambil adalah segera mengkomunikasikan kebagian CSO Customer Service Order dan menanyakan apakah Surat Pesanan outlet tersebut sudah diterima dan di entri kesistem, dan tim sales biasanya berkomunikasi juga dengan bagian ekspedisi apa yang menghambat barang belum sampai ke outlet, dipermasalahan ini sangat penting menjalin komunikasi yang baik dengan customer dan bagian2 yang memang terkait dengan Request Order.

Praktikan menyadari bahwa posisi Praktikan mempunyai batasan kewenangan tertentu, sehingga Praktikan harus membiasakan untuk beradaptasi dan mengkomunikasikan hal-hal yang menyangkut pekerjaan kepada pimpinan kerja

Menurut Ruben dan Steward, Komunikasi adalah suatu proses mengaitkan individu yang satu dengan individu yang lainnya dalam suatu komunitas, kelompok, organisasi dan masyarakat yang menciptakan dan merespon pesan dengan tujuan beradaptasi dengan lingkungan yang satu dengan

lainnya.<sup>1</sup>

Menurut Widjaja, Tujuan komunikasi secara umum adalah menciptakan pemahaman bersama atau mengubah persepsi bahkan perilaku, agar gagasan dapat diterima oleh orang lain dan menggerakkan orang lain untuk Melakukan sesuatu, menggerakkan sesuatu dapat bermacam-macam, mungkin berupa kegiatan. Kegiatan yang dimaksud disini adalah kegiatan yang lebih banyak mendorong, namun yang penting harus diingat adalah bagaimana cara baik untuk melakukannya.<sup>2</sup>

Selama praktik kerja yang Praktikan lakukan, Praktikan selalu berusaha menjalin komunikasi yang baik antara Praktikan dengan pimpinan dan karyawan lain karena, Praktikan menyadari bahwa komunikasi sangat dibutuhkan untuk meraih ketercapaian target.

2. Cara mengatasi permasalahan yang kedua ini agar waktu tidak terbuang sia-sia, dan tergetan bisa tercapai kita memilih outlet yang memang sudah pasti buka walaupun berada sedikit jauh dari cabang, dan juga membuat perencanaan rute agar semua target outlet yang ingin dikunjungi bisa tercapai.

3. Kondisi jalanan dan cuaca karna lokasi target seorang salesman itu beberapa tempat jadi kondisi yang ada di jalanan dan cuaca sangat berpengaruh untuk mengatasi kendala ini saya dan Bapak Kevin Widjaya sudah merencanakan sebelumnya untuk mengecek kondisi kendaraan, dan melihat kondisi jalan dengan Google Maps dan membawa mantel jas hujan dan sandal, karna kebetulan waktu saya melakukan praktik curah hujan masih tinggi, ketika hujan maka kita bergegas memakai mantel jas hujan

---

<sup>1</sup>Ervin Reservin, "Pengertian Komunikasi Menurut Para Ahli", diakses dari [www.informasiana.com/pengertian-komunikasi-menurut-para-ahli/#](http://www.informasiana.com/pengertian-komunikasi-menurut-para-ahli/#) pada tanggal 15 Oktober 2015

<sup>2</sup>Amirlahjeni, "Tujuan Komunikasi", diakses dari <https://amirlahjeni.wordpress.com> pada tanggal 15 Oktober 2015

dan sepatu dilepas agar tidak basah dan sesampainya di outlet dikenakan lagi, karna penampilan yang menarik sangat harus diperhatikan agar terciptanya kualitas kerja dan menjaga nama baik perusahaan.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Praktik Kerja Lapangan merupakan program Universitas Negeri Jakarta untuk memiliki gambaran yang lebih komperhensif mengenai dunia kerja bagi mahasiswa Universitas Negeri Jakarta sekaligus memberikan kesempatan untuk mengaplikasikan teori dan praktik di lapangan. Dalam diadakannya praktek kerja lapangan adapun tujuan yang telah dicapai oleh Praktikan, adalah sebagai berikut :

1. Untuk melakukan pengamatan secara langsung kegiatan lapangan yang berkaitan dengan teori yang telah dipelajari di perkuliahan
2. Membiasakan mahasiswa terhadap kultur dunia kerja yang berbeda dengan kultur pembelajaran di kelas, dari segi manajemen waktu, kemampuan komunikasi, kerjasama tim, dan tekanan yang lebih tinggi untuk menyelesaikan pekerjaan dengan tepat waktu
3. Untuk memperoleh data dan informasi PT. Mensa Bina Sukses yang berguna sebagai bahan pembuatan laporan PKL

#### **B. Saran**

Setelah Praktikan menarik kesimpulan dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan di PT. Mensa Bina Sukses, maka Praktikan mencoba memberikan saran-saran yang berkaitan dengan pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan dengan harapan dapat bermanfaat bagi pembaca, perusahaan dan khususnya bagi Praktikan sendiri, agar dalam pelaksanaan kerja yang

sesungguhnya dapat diterapkan lebih baik lagi. Saran-saran yang akan Praktikan berikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Universitas Negeri Jakarta khususnya Fakultas Ekonomi mahasiswa yang akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan diberikan pembekalan yang matang selain ilmu yang dipelajari di perkuliahan terlebih dahulu, agar dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan tidak banyak mendapatkan kesulitan.
2. Praktikan berharap agar budaya keakraban antar karyawan di tempat kerja harus lebih ditingkatkan, supaya kesenjangan sosial tidak terjadi atau paling tidak bisa di minimalisir.
3. Bagi Universitas Negeri Jakarta khususnya Fakultas Ekonomi alangkah baiknya menjalin kerjasama dengan instansi agar memudahkan mahasiswa untuk mencari tempat PKL dan melaksanakan kegiatan PKL

## DAFTAR PUSTAKA

- Amirlahjeni, "*Tujuan Komunikasi*", diakses dari <https://amirlahjeni.wordpress.com> pada tanggal 15 Oktober 2015
- Ervin Reservin, "*Pengertian Komunikasi Menurut Para Ahli*", diakses dari [www.informasiana.com/pengertian-komunikasi-menurut-para-ahli/#](http://www.informasiana.com/pengertian-komunikasi-menurut-para-ahli/#) pada tanggal 15 Oktober 2015
- Fakultas Ekonomi, Tim. Pedoman Praktik Kerja Lapangan FE UNJ, Jakarta, 2012  
<https://www.mbs.co.id/>

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1

 **mensa binasukses pt**  
distributor and importer of pharmaceutical, consumer and hospital products

**Surat Keterangan Praktek Kerja Lapangan**  
**Nomor : 122/MBS-JKT2/HRGA/II/2017**

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Suwanto Widjaya  
Jabatan : Kepala Cabang PT. Mensa Binasukses cabang Jakarta 2  
Alamat : Jl. Cideng Timur 1 No. 13 & 15, Jakarta Pusat.

Menyatakan dengan benar bahwa :

Nama : Fajar Dwi Kurniawan  
NIM : 8135142901  
Universitas : Univ. Negeri Jakarta  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Ekonomi Administrasi  
Prodi : Pendidikan Tata Niaga  
Alamat : Jl. Rawamangun Muka Rt. 11 / Rw. 14  
Jakarta Timur , 13220

Adalah benar yang tersebut di atas telah melakukan aktivitas PKL di perusahaan PT. Mensa Binasukses selama 1 (Satu) Bulan terhitung dari tanggal 23 Januari 2017 sampai dengan 24 Februari 2017, dan yang bersangkutan telah melaksanakan tugas dengan baik dan penuh tanggung jawab.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan benar, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 24 Februari 2017


## Lampiran 2



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



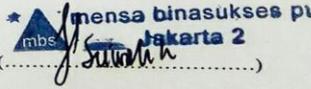
ISO 9001:2008 CERTIFIED  
 CERTIFICATE NO.  
 IAS/INA/1640

**DAFTAR HADIR**  
**PRAKTEK KERJA LAPANGAN**  
**...3... SKS**

Nama : FAJAR DWI KURNIAWAN  
 No. Registrasi : 8135142901  
 Program Studi : Pend. Tata Niaga A 2019  
 Tempat Praktik : PT. MENSA BINASUKSES  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Cideng Timur I No. 13-219  
JAKARTA PUSAT

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	<u>Senin, 23 Januari 2017</u>	<u>[Signature]</u>	
2.	<u>Selasa, 24 Januari 2017</u>	<u>[Signature]</u>	
3.	<u>Rabu, 25 Januari 2017</u>	<u>[Signature]</u>	
4.	<u>Kamis, 26 Januari 2017</u>	<u>[Signature]</u>	
5.	<u>Jumat, 27 Januari 2017</u>	<u>[Signature]</u>	
6.	<u>Sabtu, 28 Januari 2017</u>	<u>[Signature]</u>	
7.	<u>Senin 30 Januari 2017</u>	<u>[Signature]</u>	
8.	<u>Selasa, 31 Januari 2017</u>	<u>[Signature]</u>	
9.	<u>Rabu, 1 Februari 2017</u>	<u>[Signature]</u>	
10.	<u>Kamis, 2 Februari 2017</u>	<u>[Signature]</u>	
11.	<u>Jumat, 3 Februari 2017</u>	<u>[Signature]</u>	
12.	<u>Sabtu, 4 Februari 2017</u>	<u>[Signature]</u>	
13.	<u>Senin, 6 Februari 2017</u>	<u>[Signature]</u>	
14.	<u>Selasa, 7 Februari 2017</u>	<u>[Signature]</u>	
15.	<u>Rabu 8 Februari 2017</u>	<u>[Signature]</u>	

Jakarta, 24 Februari 2017  
 Penilai,



PT. MENSA BINASUKSES PT.  
 JAKARTA 2

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

## Lampiran 3



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



**DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
3... SKS**

Nama : FAJAR DWI KURNIAWAN  
No. Registrasi : 8135142901  
Program Studi : penal. Tata Niaga A. 2019  
Tempat Praktik : PT. MENSA BINASUKSES  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Cideng Timur I No. 13.8.15  
JAKARTA PUSAT

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Kamis, 9 Februari 2017	1.	
2.	Jumat, 10 Februari 2017	2.	
3.	Sabtu, 11 Februari 2017	3.	
4.	Senin, 13 Februari 2017	4.	
5.	Selasa, 14 Februari 2017	5.	
6.	Rabu, 15 Februari 2017	6.	Libur pikada DKI
7.	Kamis, 16 Februari 2017	7.	
8.	Jumat, 17 Februari 2017	8.	
9.	Sabtu, 18 Februari 2017	9.	
10.	Senin, 20 Februari 2017	10.	
11.	Selasa, 21 Februari 2017	11.	
12.	Rabu, 22 Februari 2017	12.	
13.	Kamis, 23 Februari 2017	13.	
14.	Jumat, 24 Februari 2017	14.	
15.	Sabtu, 25 Februari 2017	15.	

Jakarta, 24 Februari 2017  
Penilai

mensa binasukses pi  
Jakarta 2

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

## Lampiran 4



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.fc.unj.ac.id



ISO 9001:2008 CERTIFIED  
CERTIFICATE NO:  
IAS/DNA/1640

**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PROGRAM SARJANA (S1)  
3... SKS**

Nama : FAJAR DWI KURNIAWAN  
No.Registrasi : 8135142901  
Program Studi : Penel. Jaria Niaga A. 2019  
Tempat Praktik : PT MENSA BINASUKSES  
Alamat Praktik/Telp : Jl. cideng Timur I NO. 13.415  
JAKARTA PUSAT

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																																		
1	Kehadiran	95	1. Keterangan Penilaian :  <table style="font-size: small;"> <tr><td>Skor</td><td>Nilai</td><td>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> 2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif  Nilai Rata-rata : <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;"> <math display="block">\frac{842}{10 \text{ (sepuluh)}} = 84,2</math> </div> Nilai Akhir : <table style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">84</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Delapan puluh Empat</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Angka bulat</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">huruf</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	84	Delapan puluh Empat	Angka bulat	huruf
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																																			
84	Delapan puluh Empat																																				
Angka bulat	huruf																																				
2	Kedisiplinan	90																																			
3	Sikap dan Kepribadian	85																																			
4	Kemampuan Dasar	83																																			
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	85																																			
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	80																																			
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	85																																			
8	Aktivitas dan Kreativitas	79																																			
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	80																																			
10	Hasil Pekerjaan	80																																			
Jumlah		842																																			

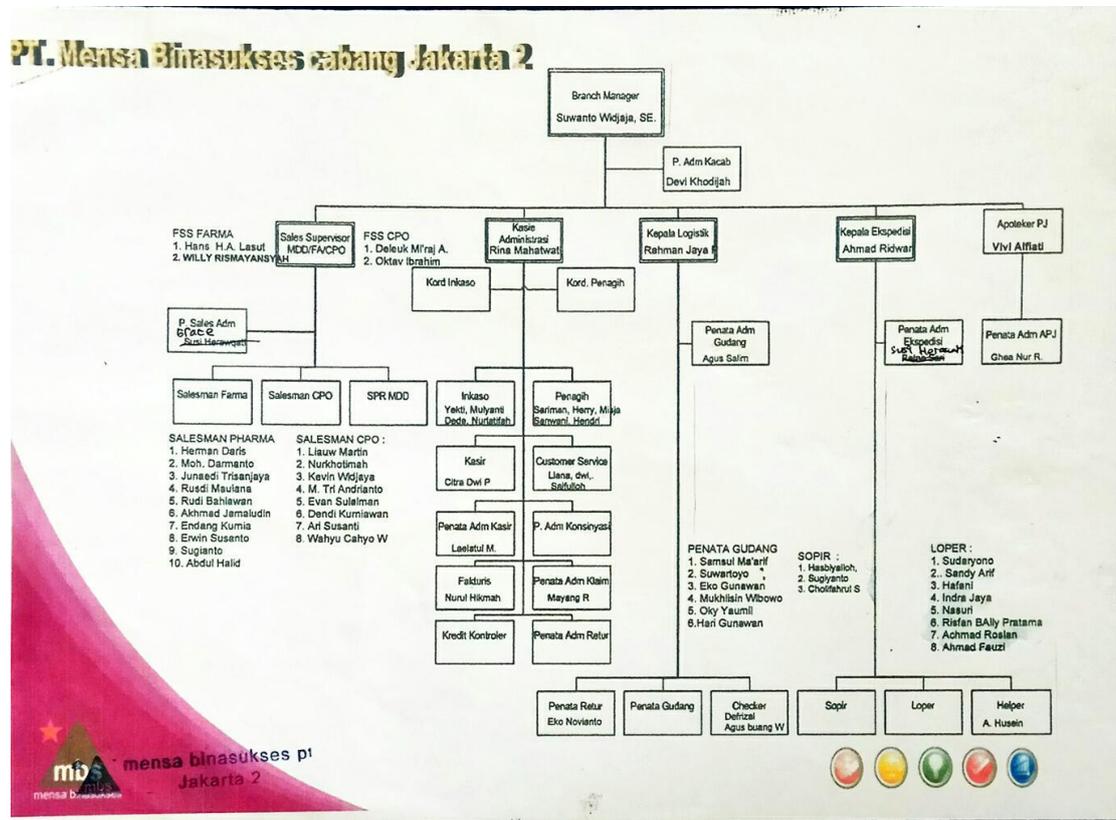
Jakarta, 24 Februari 2017  
Penilai,



**Mensa binasukses pt**  
Sundakarta 2

Catatan :  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

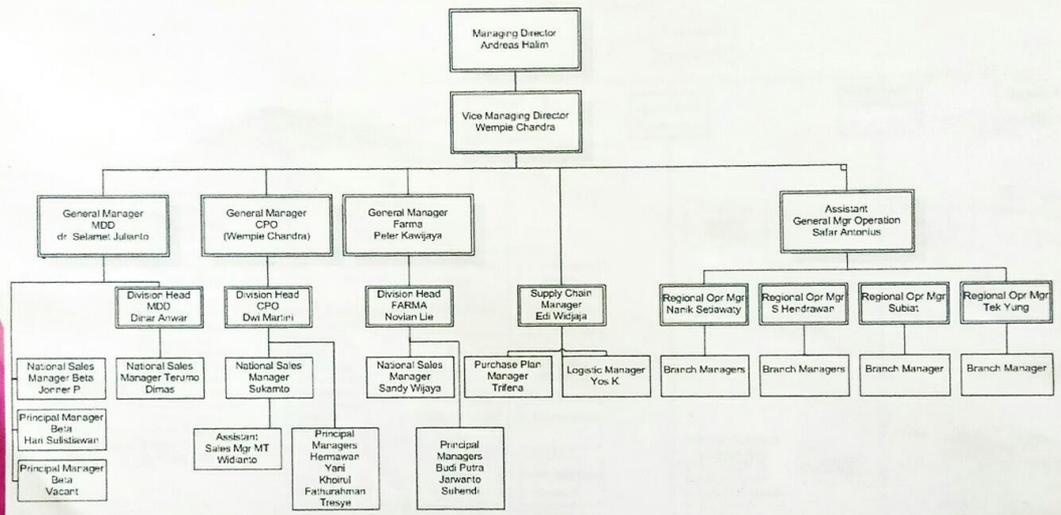
Lampiran 5



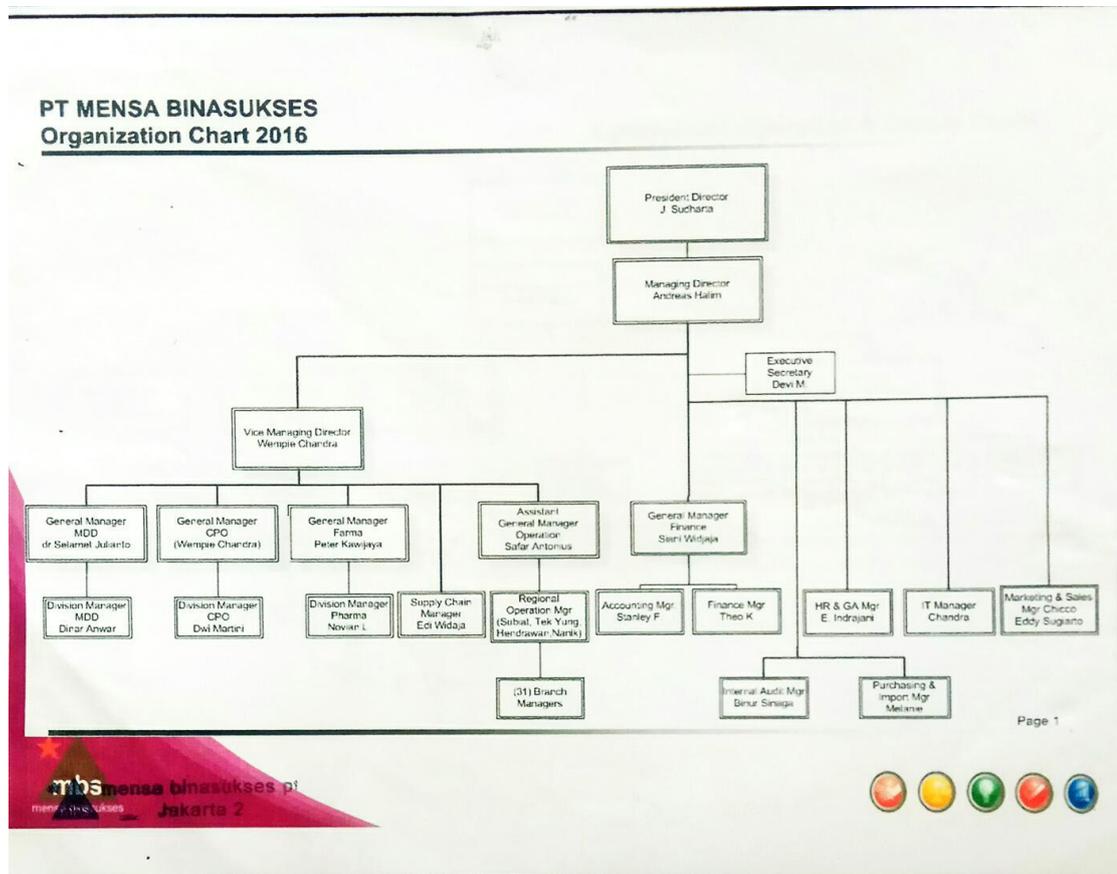
Lampiran 6

PT Mensa Binasukses  
Organization Chart 2016

Commercial, Operation & Supply Chain



Lampiran 7



**Lampiran 8**



**Lampiran 9**



Lampiran 10



Lampiran 11



Lampiran 12



**FORMAT PENILAIAN**  
**SEMINAR PRAKTIK KERJA LAPANGAN**  
**FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

Nama : Fajar Dwi Kurniawan

No. Registrasi : 8135142901

Program Studi : Pendidikan Tata Niaga

**A. Penilaian Laporan PKL**

No.	Kriteria Penilaian	Interval  Skor	Skor
1.	Format Makalah a. Sistematika Penulisan b. Penggunaan bahasa baku, baik,	0-15	
2.	Penyajian Laporan a. Relevansi topik dengan keahlian bidang studi	0-25	
3.	Informasi a. Keakuratan Informasi b. Relevansi Informasi dengan uraian	0- 15	

**B. Penilaian Presentasi Laporan**

1.	Penyajian: a. Sistematika Penyajian b. Penggunaan alat bantu c. Penggunaan bahasa	0-20	
2.	Tanya jawab a. Ketepatan jawaban b. Kemampuan mempertahankan	0- 20	

Jakarta,.....

Penilai,

.....

## Lampiran 13 : Jadwal Kegiatan PKL

## JADWAL KEGIATAN PKL

## FAKULTAS EKONOMI – UNJ TAHUN AKADEMIK 2016/2017

No	Kegiatan	Des	Jan	Feb	Mar	April	Nov	Des
1	Pendaftaran PKL							
2	Kontak dengan Intansi / Perusahaan untuk Penempatan Praktek Kerja Lapangan							
3	Surat Permohonan PKL ke Instansi / Perusahaan							
4	Pelaksanaan Program PKL							
5	Penulisan Laporan PKL							
6	Penyerahan Koreksi Laporan PKL							
7	Koreksi Laporan PKL							
8	Penyerahan koreksi Laporan PKL							
9	Batas akhir penyerahan laporan PKL							
10	Sidang PKL							

**Lampiran 14 : Log Harian PKL**

**LOG HARIAN**  
**PRAKTEK KERJA LAPANGAN (PKL)**  
**PT. MENSA BINA SUKSES**

NamaPraktikan : Fajar Dwi Kurniawan  
 Nomor Registrasi : 8135142901  
 Program Studi : Pendidikan Tata Niaga 2014  
 Tanggal : 23 Januari 2017 - 25 Februari 2017

No	Hari dan Tanggal	Kegiatan Praktek Kerja Lapangan
1	Senin, 23 Januari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perkenalan kepada seluruh karyawan PT.Mensa Bina Sukses</li> <li>- Pemberian penjelasan mengenai gambaran umum jobdesk bagian – bagian jobdesk seluruh PT.Mensa Bina Sukses</li> </ul>
2	Selasa, 24 Januari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pemberian penjelasan mengenai bagaimana cara menerima request order dan pengajuan diskon</li> <li>- Pemberian contoh yang sudah dilengkapi dokumen pendukung lainnya untuk dilakukan proses lebih lanjut</li> </ul>
3	Rabu, 25 Januari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan kunjungan ke outlet dan menawarkan produk obat -obatan biasa, vitamin, freshcare DLL.</li> <li>- Mengajukan diskon dan menerima request order.</li> <li>- Salesman menerima orderan dalam bentuk Surat Pesanan lalu Surat Pesanan diinfokan ke bagian Staff Customer Servive Order CSO untuk di entri pada sistem.</li> </ul>
4	Kamis, 26 Januari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan kunjungan ke outlet dan menawarkan produk obat -obatan biasa, vitamin, freshcare DLL.</li> <li>- Mengajukan diskon dan menerima request order.</li> <li>- Salesman menerima orderan dalam bentuk</li> </ul>

No	Hari dan Tanggal	Kegiatan Praktek Kerja Lapangan
		Surat Pesanan lalu Surat Pesanan diinfokan ke bagian Staff Customer Servive Order CSO untuk di entri pada sistem.
5	Jumat, 27 Januari 2017	– Membantu bagian administrasi menginput faktur-faktur dan merapihkan kearsipan faktur
6	Sabtu, 28 Januari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Melakukan kunjungan ke outlet dan menawarkan produk obat -obatan biasa, vitamin, freshcare DLL.</li> <li>– Mengajukan diskon dan menerima request order.</li> <li>– Salesman menerima orderan dalam bentuk Surat Pesanan lalu Surat Pesanan diinfokan ke bagian Staff Customer Servive Order CSO untuk di entri pada sistem.</li> </ul>
7	Senin, 30 Januari	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Menerima Surat Pesanan, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> <li>– Membantu mengurutkan semua faktur dari bulan Januari sesuai dengan nama outlet ataupun rumah sakitnya.</li> </ul>
8	Selasa, 31 Januari 2017	– Menerima surat pesanan, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap
9	Rabu, 1 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Menerima invoice, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> <li>– Menyerahkan info surat pesanan ke bagian CSO</li> </ul>
10	Kamis, 2 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Menerima invoice, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> <li>– Pemberian penjelasan mengenai bagaimana cara melakukan IR tanpa menggunakan PO (Purchase Order)</li> </ul>
11	Jumat, 3 Februari 2017	– Menerima invoice, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan

No	Hari dan Tanggal	Kegiatan Praktek Kerja Lapangan
		<p>stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Membantu melakukan stempel pada invoice yang sudah dibuatkan jurnalnya pada hari itu</li> </ul>
12	Sabtu, 4 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menerima invoice, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> </ul>
13	Senin, 6 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menerima invoice, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> </ul>
14	Selasa, 7 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menerima invoice, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> </ul>
15	Rabu, 8 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menerima invoice, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> </ul>
16	Kamis, 9 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menerima invoice, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> <li>- Melakukan konfirmasi ke bagian customer service order</li> </ul>
17	Jumat, 10 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menerima invoice, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> <li>- Melakukan konfirmasi ke bagian customer service order</li> </ul>
18	Sabtu, 11 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menerima invoice, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> <li>- Melakukan konfirmasi ke bagian customer service order</li> </ul>
19	Senin, 13 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menerima invoice, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> </ul>

No	Hari dan Tanggal	Kegiatan Praktek Kerja Lapangan
		<ul style="list-style-type: none"> <li>– Melakukan konfirmasi ke bagian customer service order</li> </ul>
20	Selasa, 14 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Menerima invoice, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> <li>– Melakukan konfirmasi ke bagian customer service order</li> </ul>
21	Rabu, 15 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Libur PILKADA DKI</li> </ul>
22	Kamis, 16 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Menerima invoice, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> <li>– Melakukan konfirmasi ke bagian customer service order</li> </ul>
23	Jumat, 17 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Menerima surat pesanan, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> </ul>
24	Sabtu, 18 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Menerima surat pesanan, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> </ul>
25	Senin, 20 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Menerima surat pesanan, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> </ul>
26	Selasa, 21 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Melakukan kunjungan ke outlet dan menawarkan produk obat-obatan biasa, vitamin, freshcare DLL.</li> <li>– Mengajukan diskon dan menerima request order.</li> <li>– Salesman menerima orderan dalam bentuk Surat Pesanan lalu Surat Pesanan diinfokan ke bagian Staff Customer Service Order CSO untuk di entri pada sistem.</li> </ul>

No	Hari dan Tanggal	Kegiatan Praktek Kerja Lapangan
27	Rabu, 22 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menerima invoice, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> <li>- Menyerahkan info surat pesanan ke bagian CSO</li> </ul>
28	Kamis, 23 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan kunjungan ke outlet dan menawarkan produk obat -obatan biasa, vitamin, freshcare DLL.</li> <li>- Mengajukan diskon dan menerima request order.</li> <li>- Salesman menerima orderan dalam bentuk Surat Pesanan lalu Surat Pesanan diinfokan ke bagian Staff Customer Servive Order CSO untuk di entri pada sistem.</li> </ul>
29	Jumat, 24 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menerima surat pesanan, mengecek kelengkapan dokumen pendukung dan memberikan stempel tanda terima apabila semua dokumen sudah lengkap</li> </ul>
30	Sabtu, 25 Februari 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan kunjungan ke outlet dan menawarkan produk obat -obatan biasa, vitamin, freshcare DLL.</li> <li>- Mengajukan diskon dan menerima request order.</li> <li>- Salesman menerima orderan dalam bentuk Surat Pesanan lalu Surat Pesanan diinfokan ke bagian Staff Customer Servive Order CSO untuk di entri pada sistem.</li> </ul>