

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA PT COMPAREX INDONESIA JAKARTA**

**ANUGRAH PUTRI DIANDRA
8215132292**



**Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk
memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
KONSENTRASI PEMASARAN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2018**

**INTERNSHIP REPORT
AT PT COMPAREX INDONESIA JAKARTA**

**ANUGRAH PUTRI DIANDRA
8215132292**



**Internship Report written for meet one of the requirements
to earn a Bachelor of Economics at the
Faculty of Economics State University of Jakarta**

**S1 STUDY MANAGEMENT PROGRAM
MARKETING CONCENTRATION
DEPARTMENT OF MANAGEMENT
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2018**

ABSTRAK

ANUGRAH PUTRI DIANDRA, Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) PT. Comparex. Program Studi Manajemen, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, 2013.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah salah satu syarat kelulusan mahasiswa Universitas Negeri Jakarta (UNJ) untuk menyelesaikan studinya sebelum menulis skripsi. Pelaksanaan PKL bertujuan sebagai media kerja sama antara perusahaan dengan UNJ serta agar mahasiswa mendapatkan wawasan yang lebih luas dan pengalaman mengenai dunia kerja, melatih mental sebelum memasuki dunia kerja pemasaran dan memperluas jaringan kerja.

PKL dilaksanakan pada PT. Comparex, Sona Topas Tower, Lt. 6, JL. Jenderal Sudirman Kav. 26, Jakarta Selatan. Praktikan ditempatkan pada Divisi Pemasaran. Pelaksanaan PKL selama 40 hari terhitung sejak tanggal 18 Juli sampai 9 September 2016.

Tugas praktikan selama PKL meliputi *telemarketing*, mengatur jadwal *meeting* antara *sales* dari PT. Comparex dengan konsumen, ikut *sales* melakukan kunjungan perusahaan, mengikuti *event* yang diadakan perusahaan

Kata Kunci: *Sales, telemarketing.*

ABSTRACT

ANUGRAH PUTRI DIANDRA, *The internship report at PT. Comparex. Management Studies Program, Department of Management, Faculty of Economics, State University of Jakarta, in 2013.*

The internship is one of requirement of the graduate program in State University of Jakarta to finish the study before make a thesis. The internships is compiled as media in order to make a link between corporation and university and also for the college student in order to get insight and working experience, working mentality before come in marketing world and make a working

The internship was placed at PT. Comparex, Sona Topas Tower, 6th Floor, Jenderal Sudirman Street, Kav. 26, South Jakarta. Praktikan placed on Marketing Division. The internship during 40 days, starting from July 18 until 9 September 2016.

The internship assignment include telemarketing, set a schedule meeting between sales from PT. Comparex to customers, company visit, follow the event held companies.

Keywords: Sales, telemarketing

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, atas rahmat dan karunia-Nya laporan ini dapat terselesaikan pada waktunya, serta kepada semua pihak yang telah mendukung sehingga dapat terselesaikannya penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini.

Laporan ini Praktikan buat berdasarkan hasil dari PKL pada PT. Comparex Indonesia. Dalam menyelesaikan laporan PKL ini, Praktikan mendapatkan banyak bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, Praktikan mengucapkan terimakasih kepada:

1. Setyo Ferry Wibowo SE, M,Si, selaku pembimbing Praktikan dalam penyusunan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL).
2. Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
3. Andrian Haro, S.Si, MM, selaku Koordinator Program Studi S1 Manajemen.
4. Ibu Any Kartini, selaku HRD PT. Comparex Indonesia.
5. Seluruh karyawan kantor segala petunjuk, bimbingan, dan saran yang telah membantu Praktikan dalam kegiatan Praktik Kerja Lapangan. Karyawan PT. Comparex Indonesia: Ibu Ari Rachmawati, Pak Debby Sandra, Pak Yusuf Chai, Ibu Ulfah Sri Astuti, Pak Tri Soewino, Pak Reggy Tjandra, Pak Agus Budiman, Pak Andri, Ibu Winda Yovanita, Ibu Zuraida Zein yang memberikan semangat kepada Praktikan selama Praktik Kerja Lapangan.

6. Orang tua yang telah memberikan doa dan bantuan baik secara moril maupun materil.
7. Para sahabat, teman-teman S1 Manajemen dan rekan rekan lain yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu penulis baik langsung maupun tidak langsung dalam rangka menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan ini.

Praktikan menyadari dalam penulisan laporan ini banyak terdapat kekurangan dan jauh dari sempurna. Untuk itu Praktikan mohon maaf atas kesalahan penulisan. Praktikan juga mengharapkan saran dan kritik yang membangun agar menjadi lebih baik lagi. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Jakarta, Januari 2018

Praktikan

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
LEMBARPERSETUJUAN SEMINAR	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	7
C. Manfaat PKL.....	8
D. Tempat PKL.....	9
E. Jadwal Waktu PKL	10
BAB II. TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL.....	12
A. Sejarah Perusahaan.....	12
B. Struktur Organisasi	19
C. Kegiatan Umum Perusahaan	25
BAB III. PELAKSANAAN PKL	36
A. Bidang Pekerjaan	36
B. Pelaksanaan Kerja	36
C. Kendala yang Dihadapi	45
D. Cara Mengatasi Kendala	46
BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN	47
A. Kesimpulan	47
B. Saran.....	48
DAFTAR PUSTAKA	50
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1	Logo PT. Comparex Indonesia	16
-------------	-----------------------------------	----

Gambar II.2	Prestasi Perusahaan	17
Gambar II.3	Struktur Organisasi	19
Gambar III.1	<i>Flowchart</i> Menelefon Perusahaan Konsumen	38
Gambar III.2	<i>Flowchart</i> Menentukan Jadwal Pertemuan.....	40
Gambar III.3	<i>Flowchart</i> Melakukan Company Visit.....	41
Gambar III.4	<i>Flowchart</i> Mengikuti Event Perusahaan	43
Gambar III.5	Laporan Kegiatan Event Perusahaan	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Log Kegiatan Harian
------------	---------------------

Lampiran 2	Surat Permohonan Izin PKL
Lampiran 3	Surat Penetapan Mahasiswa PKL
Lampiran 4	Daftar Hadir PKL
Lampiran 5	Lembar Penilaian PKL
Lampiran 6	Foto Ruangan Divisi Pemasaran

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Perkembangan dunia kerja yang pesat dengan teknologi yang kian maju menuntut perusahaan mampu berkompetisi agar dapat bertahan dalam era

globalisasi ini. Untuk menjadi perusahaan yang mampu berkompetisi, perusahaan tersebut harus memiliki tenaga kerja yang berpengalaman dan berkualitas. Tenaga kerja yang berpengalaman dan berkualitas didapat melalui beberapa proses terlebih dahulu agar siap menghadapi dunia kerja yang semakin kompetitif tersebut. Salah satu prosesnya adalah berupa pengalaman terjun langsung ke dunia kerja yang sesungguhnya.

Untuk itu, Universitas Negeri Jakarta sebagai salah satu lembaga pendidikan di Indonesia mewajibkan mahasiswa khususnya program studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL). PKL merupakan salah satu bagian dari proses kegiatan pendidikan yang dirancang untuk memberikan pengalaman kerja kepada para mahasiswa dalam menerapkan pengetahuan dan teori yang diperoleh dibangku perkuliahan pada bidang pekerjaan yang sesungguhnya serta dapat meningkatkan wawasan mahasiswa tentang pengalaman kerja. Dan juga PKL diharapkan mampu memberikan gambaran kepada mahasiswa tentang dunia kerja yang sebelumnya tidak diketahui. Program studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta berupaya mempersiapkan agar lulusannya mampu bersaing di dunia kerja dengan menyelenggarakan mata kuliah PKL sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi.

PKL dilakukan sesuai dengan jurusan dan konsentrasi mahasiswa sehingga mahasiswa bisa mendapatkan deskripsi mengenai pengimplementasian ilmunya di dunia nyata dan diharapkan dapat membantu mahasiswa untuk lebih

memahami bidang studi yang sedang ditekuninya. PKL ini dilaksanakan pada akhir semester VI.

Praktikan mendapatkan kesempatan melakukan PKL di PT Comparex Indonesia. PT Comparex Indonesia selaku penyedia sarana dan prasarana, yang telah mengizinkan atau memperbolehkan untuk melaksanakan kegiatan PKL agar mahasiswa dapat berkiprah, mempraktikkan dan mendapat ilmu dari jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta khususnya bidang manajemen pemasaran yang dapat diterapkan di dunia kerja maupun di masyarakat.

Alasan praktikan memilih PT. Comparex Indonesia sebagai perusahaan tempat melaksanakan PKL karena PT. Comparex Indonesia adalah perusahaan multinasional sehingga selain praktikan mendapatkan pengetahuan tentang tata cara kerja di bidang manajemen pemasaran, praktikan juga mendapatkan pengalaman kerja di perusahaan multinasional.

Era Business-Defined IT sudah hadir, dan sekarang adalah waktu bagi TI untuk merangkul *platform* ketiga yang dibangun pada perangkat *mobile*, layanan *cloud*, jaringan sosial dan analisa *big data*. *Chief Information Officer* (CIO) harus menanggapi persyaratan tersebut dan menjadi seorang arsitek dan broker layanan bisnis daripada sekadar seorang pembangun teknologi yang fokus pada infrastruktur pusat data," kata De Luca. Ia mencontohkan pembangunan *smart city*, *big data* dalam industri yang kompetitif, *hybrid cloud*, *mobility* yang digerakkan oleh data dan perkembangan regulasi sebagai lima tren kunci yang dikombinasikan dengan penggerak bisnis lokal, akan

membentuk lanskap TI di kawasan Asia Pasifik pada tahun 2015. Seiring munculnya pasar baru yang menarik dan harapan layanan konsumen yang berubah, beberapa perusahaan kuno akan goyah. Para pemenang dalam perekonomian di masa depan adalah mereka, yang mampu melakukan perubahan dirinya hari ini.¹

1. Inisiatif *Smart City*

Pemerintah di seluruh *Asia and Pacific Office* (APAC) sedang memulai inisiatif *smart city* untuk mengatasi tantangan perkotaan, mengelola energi dan konsumsi sumber daya dan mempersiapkan diri untuk pertumbuhan lebih lanjut. Inisiatif pembangunan-bangsa di seluruh wilayah akan mendorong momentum yang signifikan dalam pengembangan solusi infrastruktur sosial cerdas yang menggabungkan analisa canggih, *Internet of Things* dan interaksi *machine to machine*. *Smart City* akan membutuhkan komputasi, jaringan, infrastruktur *storage* dan arsitektur *software* baru dalam skala yang belum pernah terjadi sebelumnya, yang dioptimalkan untuk menangani semakin meningkatnya *volume*, kecepatan dan berbagai jenis data.²

2. *Big Data*

Big Data telah menjadi keharusan utama bisnis untuk organisasi yang beroperasi dalam industri yang sangat kompetitif. Misalnya, bank dan perusahaan jasa keuangan lainnya menerapkan analisa mendalam data yang

¹ Sumber: <http://inet.detik.com/read/2014/12/07/162655/2770127/319/5-tren-transformasi-it-di-2015>

² Sumber: <http://inet.detik.com/read/2014/12/07/162655/2770127/319/5-tren-transformasi-it-di-2015>

dimilikinya untuk menilai risiko peminjam, mendeteksi *churn* dan mengidentifikasi *cross-selling* atau peluang *upselling* berdasarkan perilaku belanja. Menurut laporan terbaru '*The Future for CIOs: Which Way Is Up?*' oleh *The Economist Intelligence Unit (EIU)*, 10% dari perusahaan APAC telah berinvestasi dalam analisa data dalam 12 bulan terakhir, dan investasi ini akan meningkat menjadi 12% di tahun mendatang. Generasi berikutnya dari solusi *Big Data* tidak hanya akan membutuhkan *platform* infrastruktur baru untuk menyimpan dan mengelola kumpulan data yang luas, tetapi juga kemampuan untuk menganalisa data secara *real time*. Untuk melakukan hal ini, infrastruktur *scale-out* dengan mesin yang mampu 'belajar', *software* konteks bisnis harus terintegrasi dengan erat untuk memungkinkan penggelaran cepat dan dapat diprediksi dan untuk memastikan operasi yang optimal.³

3. *Hybrid Cloud*

Seiring *platform cloud* telah mencapai tingkat fungsinya dan telah matang, sudah saatnya bagi organisasi untuk mengubah aplikasi inti mereka untuk memanfaatkan campuran *private* dan *public cloud*. Solusi yang dapat mengintegrasikan kedua *platform* tersebut untuk memberikan pengalaman *hybrid cloud* yang lancar akan memungkinkan organisasi untuk mencapai biaya keselarasan yang lebih baik saat mempertemukan persyaratan privasi dan kepatuhan.

³ Sumber: <http://inet.detik.com/read/2014/12/07/162655/2770127/319/5-tren-transformasi-it-di-2015>

CIO yang cerdas telah mengambil inisiatif untuk memindahkan aplikasi *enterprise* dan *mission-critical* ke *private cloud* dan pada saat yang sama mencoba *public cloud* untuk beban kerja internal sementara dan juga aplikasi *web* bagi pelanggan. Namun, *public cloud* bagaimanapun juga menghasilkan *cloud* yang tidak teratur.

Hal ini telah menyebabkan kekhawatiran mengenai apakah bisnis akan dapat melacak sumber daya dan pengeluaran secara efektif. *Hybrid cloud* dapat membantu mengatasi masalah ini dengan menyederhanakan interaksi antara *public* dan *private cloud*, dan memungkinkan manajemen yang lebih baik dan kontrol. Laporan baru-baru ini, “*The Future for CIOs: Which Way Is Up?*”, oleh EIU dan HDS mengungkapkan bahwa 10% dari perusahaan di APAC telah berinvestasi dalam *cloud computing*, meski investasinya belum tersebar merata di seluruh wilayah. Untuk tahun 2015, 13% dari perusahaan di APAC akan berinvestasi dalam komputasi *cloud*.⁴

4. Ledakan *Mobile*

Selama 5 tahun terakhir, organisasi TI dan penyedia layanan *cloud* telah berinvestasi dalam teknologi *storage object* untuk melindungi dan melestarikan data untuk waktu yang cukup lama. Sebuah pondasi penting untuk ini adalah *data-driven storage* yang memungkinkan perusahaan untuk mengelola *multi-tenancy*, memperpanjang *metadata* untuk memungkinkan menghubungkan ke kumpulan data lain, dan melaksanakan *deduplication* dan kompresi data untuk membatasi pertumbuhan biaya. Dengan data yang

⁴ Sumber: <http://inet.detik.com/read/2014/12/07/162655/2770127/319/5-tren-transformasi-it-di-2015>

saat ini bergerak melalui berbagai model *cloud*, kemampuan ini juga harus dibuat tersedia di luar 2 dinding pusat data. *Enterprise* harus menemukan cara untuk mengaktifkan akses *remote* cerdas dan efisien ke aplikasi dan data, dan memungkinkan informasi untuk dibagikan dengan baik sekali melalui perangkat cerdas sambil memastikan bahwa data sensitif dilindungi.⁵

5. Privasi dan Perlindungan Data

Pemerintah di seluruh Asia Pasifik sedang memperkenalkan peraturan privasi yang baru atau memperbarui yang sudah ada. Untuk *enterprise*, ini menyajikan tantangan yang berkembang dengan perkembangan informasi yang cepat dari berbagai *platform* dan saluran. "Bisnis hari ini harus ekstra waspada dalam melindungi informasi pelanggan penting karena mereka bergulat dengan pertumbuhan eksponensial dalam data terstruktur dan tidak terstruktur dalam organisasi."⁶

B. Maksud dan Tujuan PKL

Program PKL yang diberikan Universitas Negeri Jakarta, khususnya pada program studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi sebagai upaya mahasiswa untuk beradaptasi dengan dunia kerja serta, melihat secara nyata dunia kerja yang sesungguhnya sehingga mahasiswa mampu mengasah kemampuan dan keterampilan kerja.

Adapun maksud dalam melaksanakan PKL antara lain:

⁵ Sumber: <http://inet.detik.com/read/2014/12/07/162655/2770127/319/5-tren-transformasi-it-di-2015>

⁶ Sumber: <http://inet.detik.com/read/2014/12/07/162655/2770127/319/5-tren-transformasi-it-di-2015>

1. Mengaplikasikan teori-teori yang telah diterima di bangku perkuliahan kedalam bidang pekerjaan di bagian *marketing officer*.
2. Mempelajari bidang manajemen yang diterapkan PT Comparex Indonesia khususnya *marketing officer*.
3. Menjalani *jobdesc* yang telah diberikan PT Comparex Indonesia di bagian *marketing officer* kepada praktikan.
4. Menjalani program PKL selama 40 hari kerja untuk membantu pekerjaan *staff* PT Comparex Indonesia.

Tujuan dalam melaksanakan PKL antara lain:

1. Memperoleh wawasan dalam bidang manajemen, khususnya manajemen pemasaran yang diterapkan oleh PT Comparex Indonesia.
2. Meningkatkan kemampuan dan keterampilan selama menjalani PKL di PT Comparex Indonesia.
3. Memperoleh pengalaman kerja.
4. Dapat menjelaskan bagaimana tata cara kerja divisi *consumer sales* dan *telemarketing* di PT. Comparex Indonesia.

C. Manfaat PKL

PKL sangat diharapkan dapat memberikan manfaat dan bagi praktikan, universitas maupun perusahaan tempat praktikan melaksanakan PKL.

Manfaat bagi praktikan:

1. Praktikan mendapatkan pengalaman praktik kerja langsung sebagai tempat pembelajaran yang sesungguhnya.
2. Melatih keterampilan dan kemampuan praktikan sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan di program studi S1 manajemen fakultas ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Praktikan dapat mengembangkan diri agar dapat kreatif, penuh inisiatif, disiplin dan bertanggung jawab.
4. Dapat mengaplikasikan ilmu yang telah diterima di perkuliahan, ke dalam bidang pekerjaan di tempat magang.
5. Memperoleh koneksi dan teman dari berbagai latar belakang yang berasal dari karyawan PT Comparex Indonesia sendiri.

Manfaat bagi Universitas Negeri Jakarta, khususnya program studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi :

1. Menjalinkan hubungan kerjasama yang berkelanjutan dalam dunia pendidikan khususnya program studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta dengan PT Comparex Indonesia.
2. Mendapatkan umpan balik (*feedback*) berupa saran, kritik, untuk menyempurnakan dan memperbaharui kurikulum yang sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan perusahaan.
3. Bahan masukan sebagai upaya meningkatkan keterampilan dan kemampuan sumber daya manusia mahasiswa Universitas Negeri Jakarta.

Manfaat bagi PT Comparex Indonesia:

1. Sebagai sarana untuk menjalankan tanggung jawab sosial perusahaan dalam bidang pendidikan.
2. Menjalin hubungan kerjasama yang baik antara Universitas Negeri Jakarta dengan PT Comparex Indonesia.

D. Tempat PKL

Nama Perusahaan : PT. Comparex Indonesia

Divisi : *Marketing officer (cunsomer sales)*

Alamat : Sona Topas Tower Lt. 6, JL. Jenderal Sudirman, Kav. 26
Karet, Setiabudi, Jakarta Selatan, 12920

Telepon : (021) 2506336

Fax : (021) 2506395

Website : www.comparex-group.com⁷

E. Jadwal Waktu PKL

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di PT Comparex Indonesia selama empat puluh hari terhitung dari 18 Juli 2016 sampai dengan 9 September 2016. Dalam proses persiapan pelaksanaan PKL dibagi tiga tahap yaitu:

1. Tahap persiapan PKL

Pada tahap persiapan, praktikan mengurus seluruh kebutuhan administrasi yang diperlukan untuk mencari tempat PKL. Pertama dengan melakukan pengajuan surat permohonan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ke

⁷ Sumber: www.comparex-group.com

BAAK UNJ yang ditujukan untuk PT Comparex Indonesia lalu setelah surat selesai dibuat tanggal 15 April 2016 praktikan memberikan surat tersebut kepada Bagian Sales Manager PT Comparex Indonesia dengan mendatangi tempat secara langsung di Sona Topas Tower Lt. 6, JL. Jenderal Sudirman, Kav. 26, Karet, Setiabudi, Jakarta Selatan 12920. Pada tanggal 16 Juni 2016, praktikan mendapatkan konfirmasi dari pihak PT Comparex Indonesia bahwa praktikan diterima PKL di PT Comparex Indonesia.

2. Tahap pelaksanaan PKL

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di PT Comparex Indonesia di bagian *marketing officer (consumer sales)*. Praktikan melaksanakan PKL selama 40 hari kerja, terhitung dari tanggal 18 Juli 2016 sampai dengan tanggal 9 September 2016. Jadwal pelaksanaan PKL di PT Comparex Indonesia disesuaikan dengan jadwal kerja karyawan yaitu dari hari Senin-Jum'at mulai pukul 09.00 – 17.00 WIB, dengan waktu istirahat pada pukul 12.00-13.00 sedangkan untuk hari Jum'at istirahat dimulai pukul 11.30-13.00.

3. Tahap penulisan laporan PKL

Pada tahap pelaporan PKL praktikan diwajibkan membuat laporan PKL sebagai bukti telah melaksanakan PKL. Pembuatan laporan ini merupakan salah satu syarat untuk lulus dalam mata kuliah PKL yang menjadi syarat kelulusan dan akan dipertanggungjawabkan saat sidang PKL nantinya. Laporan ini berisi hasil pengalaman praktikan selama melaksanakan PKL di PT Comparex Indonesia. Data-data yang diambil praktikan diperoleh

langsung dari PT Comparex Indonesia Bagian Administrasi dan *consumer sales*.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

COMPAREX membantu organisasi untuk migrasi aplikasi dan infrastruktur mereka ke *Microsoft Cloud* untuk menurunkan biaya dan resiko dan untuk meningkatkan keamanan dan produktivitas. Kami menyediakan migrasi ke *Office 365*, jasa pengaturan lisensi, konsultasi identitas *cloud*, jasa layanan 24x7 dan pelatihan untuk memastikan adopsi yang sukses.⁸

COMPAREX adalah penyedia IT global yang khusus menyediakan jasa manajemen lisensi, pengadaan (*sourcing*), konsultasi teknis produk dan ahli *cloud*. Dengan reputasi selama 30 tahun, COMPAREX melayani sektor publik, SMB dan perusahaan kelas internasional. Grup

⁸ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/group/comparex-group.htm>

COMPAREX mempekerjakan lebih dari 2,350 orang di Eropa, Asia, Afrika dan Amerika. Di tahun fiskal 2014/15 COMPAREX menghasilkan *revenue* € 1.770 Milyar / \$2,236 Milyar.⁹

Di COMPAREX lebih dari 2,350 *staff* di 34 negara seluruh dunia fokus pada manajemen lisensi (*license management*), hak pemakaian perangkat lunak, penyediaan (*sourcing*), konsultasi teknis produk dan jasa profesional untuk *cloud*. Posisi Global kami adalah sebagai penyedia layanan IT utama untuk perusahaan besar, SMB, sektor publik, universitas dan sekolah-sekolah di seluruh d¹⁰

12

COMPAREX menyediakan pengaruaman transisi ke *cloud computing* yang terbaik, untuk organisasi dan *staff*-nya. Rekam jejak kami yang panjang dengan lebih dari 1 juta pengguna, membuat kami menonjol sebagai rekanan paling berpengalaman (*Premiere Partner*) untuk *Office 365* di Amerika.¹¹

COMPAREX *Group* dipimpin oleh Dewan Manajemen, yang didukung oleh tim operasional yang terdiri dari *Vice President* yang membawahi *General Manager* dari setiap anak perusahaan atau *subsidiary*. COMPAREX Holding dibangun di dalam COMPAREX dengan tujuan dan tanggung jawab yang sama dalam mengembang strategi bisnis dari setiap divisi atau fungsi bisnis yang relevan.¹²

⁹ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/group/comparex-group.htm>

¹⁰ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/group/comparex-group.htm>

¹¹ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/press/press.htm>

¹² Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/press/press.htm>

COMPAREX membantu organisasi untuk migrasi aplikasi dan infrastruktur mereka ke *Microsoft Cloud* untuk menurunkan biaya dan resiko dan untuk meningkatkan keamanan dan produktivitas. Kami menyediakan migrasi ke *Office 365*, jasa pengaturan lisensi, konsultasi identitas *cloud*, jasa layanan 24x7 dan pelatihan untuk memastikan adopsi yang sukses.¹³

PT. Comparex sendiri, berpusat di *Germany* dengan CEO Hansjorg Egger, dan Dr. Thomas Reich sebagai CFO. COMPAREX AG menjalankan tiga segmentasi bisnis. Diantaranya: *software, consulting, service*. Selama lebih dari 30 tahun, COMPAREX telah merencanakan sekaligus meng-implementasikan *server* dari berbagai klien. Mulai dari usaha menengah, administrasi publik, industri, dan perusahaan besar global.¹⁴

COMPAREX merupakan partner dari *Microsoft*. Produk yang dijual tentunya adalah produk-produk berbasis *Microsoft*. Seperti *Office 365, Azure, Windows*, dll. Bukan hanya itu, COMPAREX juga menjual berbagai *anti-virus* dan aplikasi lainnya.¹⁵

Seperti yang tadi telah disebutkan bahwa COMPAREX tidak hanya bergerak di satu segmentasi bisnis melainkan tiga segmentasi bisnis. Selain COMPAREX menjual berbagai macam *software* dari *Microsoft*, COMPAREX juga menyediakan jasa konsultasi bagi perusahaan-

¹³ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/press/press.htm>

¹⁴ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/group/comparex-group.htm>

¹⁵ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/group/comparex-group.htm>

perusahaan yang ingin berkonsultasi tentang sistem yang akan digunakan agar bekerja lebih maksimal. Selain menyediakan jasa konsultasi, COMPAREX juga menyediakan jasa implementasi *software* tersebut agar konsumen lebih mudah dan nyaman menggunakannya.¹⁶

Di PT Comparex Indonesia sendiri memiliki Direktur yaitu, Bapak Hendry Kasmah. PT Comparex Indonesia memiliki 5 divisi. Diantaranya: *telemarketing*, keuangan, administrasi, *technical*, *support* dan *consumer sales*.¹⁷

Telemarketing memiliki tugas menelfon perusahaan-perusahaan dan menjelaskan secara garis besar produk apa saja yang dijual oleh PT Comparex Indonesia.¹⁸

Divisi keuangan memiliki tugas mengatur seluruh kegiatan keuangan di PT Comparex Indonesia, mengatur proses pembayaran gaji karyawan di PT. Comparex Indonesia, mengatur *invoice* untuk konsumen sebelum diserahkan ke *sales*.¹⁹

Divisi administrasi memiliki tugas mengatur seluruh dokumen baik itu dokumen tender maupun dokumen jual beli produk *Microsoft* berupa *invoice* dan PO. Selain itu di divisi ini juga memiliki tugas mengatur dan

¹⁶ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/group/comparex-group.htm>

¹⁷ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/group/comparex-group.htm>

¹⁸ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

¹⁹ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

mempersiapkan kelengkapan dokumen yang akan digunakan untuk tender.²⁰

Divisi *technical* memiliki tugas melakukan pengecekan pada server apakah berjalan dengan baik atau tidak, membantu konsumen untuk menggunakan *software* yang dibeli agar tidak terjadi kesalahan.²¹

Divisi *support* memiliki tugas membantu konsumen untuk memilih sistem apa yang terbaik untuk digunakan di perusahaan mereka atau membantu memilih sistem apa yang seharusnya digunakan perusahaan tersebut apabila sistem yang digunakan sebelumnya tidak berjalan dengan baik.

Divisi *sales* memiliki tugas menjual seluruh produk yang dijual PT. Comparex dan menjelaskan bagaimana kegunaan produk tersebut, kelebihan produk tersebut, menjelaskan harga dari setiap produk yang dijual. Dalam divisi *sales* ini memiliki *Sales Leader* atau *Marketing Manager* yaitu ibu Zuraida Zein. Beliau mengawasi kinerja para *staff sales* di PT Comparex Indonesia.²²

²⁰ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

²¹ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

²² Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

1. Logo Perusahaan



Gambar II.1

Logo PT Comparex Indonesia

Sumber : <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/group/comparex-group.htm>

2. Prestasi yang Dicapai Perusahaan

Sebagai perusahaan yang cukup berkembang di Indonesia prestasi yang didapat oleh PT. Comparex Indonesia cukup banyak, berikut adalah beberapa penghargaan yang diberikan kepada PT. Comparex Indonesia:



Gambar II.2

Sertifikat Microsoft Cloud Deployment

Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/group/comparex-group.htm>



Gambar II.3

Sertifikat Tercatatnya PT. Comparex Sebagai Partner Microsoft

Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/group/comparex-group.htm>



Gambar II.4

Sertifikat PT. Comparex Menjadi Platform US Education Cloud Terbaik Tahun

2014

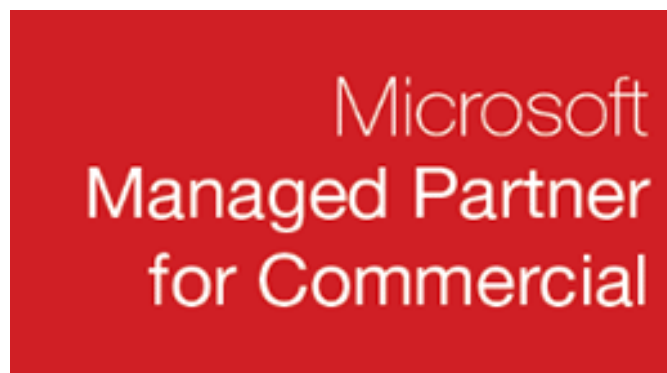
Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/group/comparex-group.htm>



Gambar II.5

Sertifikat PT. Comparex Menjadi Partner Cloud Terbaik Di Region Timur

Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/group/comparex-group.htm>

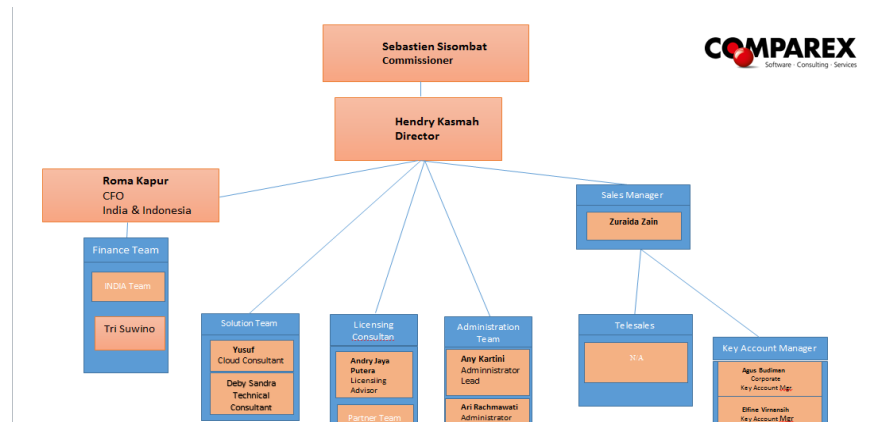


Gambar II.6

Sertifikat Tercatatnya PT. Comparex Sebagai Partner Microsoft

Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/group/comparex-group.htm>

B. Struktur Organisasi Perusahaan

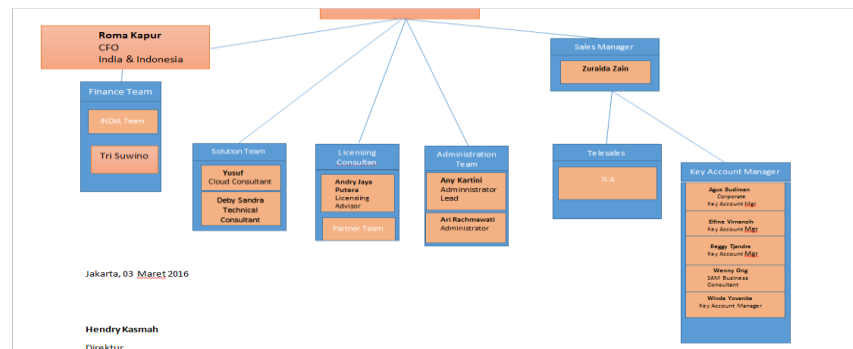


Gambar II.7

Struktur Organisasi Perusahaan PT. Comporex

Sumber: Data Diperoleh dari Bagian Administrasi PT. Comporex 7 September 2016

Berupa Kertas

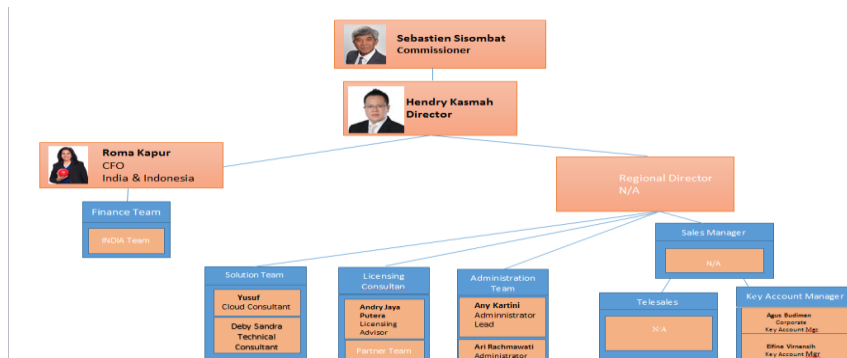


Gambar II.8

Struktur Organisasi Perusahaan PT. Comporex

Sumber: Data Diperoleh dari Bagian Administrasi PT. Comporex 7 September 2016

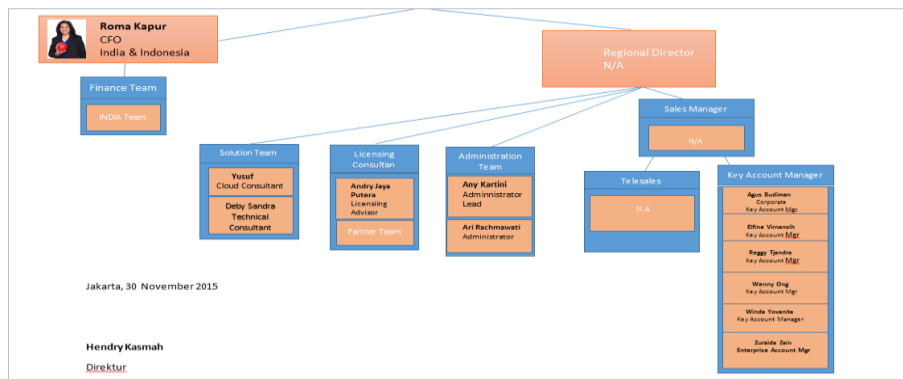
Berupa Kertas



Gambar II.9

Struktur Organisasi Perusahaan PT. Comporex

Sumber: Data Diperoleh dari Bagian Administrasi PT. Comporex 7 September 2016 Berupa Kertas



Gambar II.10

Struktur Organisasi Perusahaan PT. Comporex

Sumber: Data Diperoleh dari Bagian Administrasi PT. Comporex 7 September 2016 Berupa Kertas

Berikut adalah penjelasan fungsi dan tugas pada bagian di struktur organisasi :

1. **Commissioner**, memiliki tugas sebagai berikut:
 - a. Memimpin segala kegiatan PT Comparex.
 - b. Menetapkan kebijakan-kebijakan dan tujuan luas dari PT Comparex.
 - c. Memastikan keberadaan dan kecukupan sumber keuangan PT Comparex.
 - d. Mengesahkan anggaran tahunan PT Comparex.
 - e. Bertanggung jawab atas kinerja perusahaan kepada para anggota pemegang saham.
 - f. Memberikan gaji dan kompensasi pekerja di PT Comparex.²³
2. **Director**, mempunyai tugas sebagai berikut:
 - a. Menetapkan strategi-strategi untuk memajukan PT Comparex Indonesia.
 - b. Mengkoordinasi dan mengawasi semua kegiatan di PT. Comparex Indonesia,
 - c. Mengangkat dan memberhentikan karyawan di PT. Comparex Indonesia.²⁴
3. **Chief Financial Official (CFO)**, mempunyai tugas sebagai berikut:
 - a. Mengelola risiko keuangan PT Comparex.
 - b. Melakukan perencanaan keuangan dan pencatatan, serta pelaporan keuangan untuk bagian komisaris PT Comparex.
 - c. Bertanggung jawab dalam pengadaan pendanaan, pembelanjaan, pembentukan anggaran, dan pembuatan laporan keuangan PT Comparex.

²³ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

²⁴ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

- d. Bertanggung jawab atas terjadinya proses investasi oleh investor atau pinjaman dari pihak ketiga.
 - e. Bertanggung jawab atas pembelanjaan, pengadaan barang, serta aset PT. Comparex.²⁵
4. ***Solution Team***, memiliki tugas sebagai berikut:
 - a. Melakukan implementasi pengadaan sistem *software*.
 - b. Memperbaiki kesalahan sistem *software* apabila terjadi kesalahan.
 - c. Membimbing *customer* dalam menggunakan sistem *software* agar berjalan dengan baik dan lancar.²⁶
 5. ***Licensing Consultant***, memiliki tugas sebagai berikut:
 - a. Membantu *customer* dapat memilih lisensi *software* mana yang cocok digunakan sesuai kebutuhan.
 - b. Membantu *customer* memberikan solusi jika lisensi *software* sebelumnya terdapat kendala dan menganjurkan *customer* menggunakan lisensi *software* yang nyaman digunakan.
 - c. Membantu *customer* memecahkan masalah mengenai lisensi *software*.²⁷
 6. ***Administration Team***, memiliki tugas sebagai berikut:
 - a. Melakukan persiapan dokumen-dokumen yang diperlukan untuk *tender* perusahaan.

²⁵ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

²⁶ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

²⁷ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

- b. Mengikuti rapat *aanwijzing* yang diselenggarakan oleh perusahaan penyedia tender demi mengetahui apa saja dokumen yang harus dipersiapkan dan kapan waktu *submit* dokumen tersebut.
 - c. Membuat dan mengatur surat *invoice* dan PO.
 - d. Menelefon *customer* untuk mem-*follow up Annual Report (AR)*.²⁸
7. **Telemarketing**, memiliki tugas sebagai berikut:
- a. Menelefon perusahaan lain untuk mempromosikan produk yang dijual PT. Comparex.
 - b. Menjelaskan kepada *customer* secara garis besar produk yang dijual PT. Comparex beserta kegunaannya.
 - c. Melakukan *follow up* kepada *customer* mengenai pertemuan dengan *sales* PT. Comparex.²⁹

8. **Consumer Sales**,

Unit *consumer sales* adalah unit yang berfungsi memasarkan produk pembiayaan konsumtif. Unit *consumer sales* berada dibawah pengawasan *sales manager*. *Staff* yang bekerja pada unit ini bertugas untuk mendapatkan *customer* untuk dapat menggunakan produk yang ada di PT. Comparex. Cara pemasaran biasanya dilakukan dengan berbagai macam

²⁸ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

²⁹ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

pendekatan, seperti *personal selling*, *direct selling*, *developer*, pameran, dan lainnya. Berikut adalah tugas dari unit *consumer sales*:

- a. Memasarkan produk dan jasa perbankan kepada *customer*/calon *customer*.
- b. Mengelola permohonan pembiayaan konsumtif.
- c. Mengelola pendanaan dari *customer*.
- d. Melakukan pemantauan pada *customer*/calon *customer*.³⁰

C. Kegiatan Umum Perusahaan

Kegiatan utama PT. Comparex adalah menjual produk-produk dan lisensi *software* Microsoft. Adapun produk yang paling laku dijual PT. Comparex adalah sebagai berikut:

1. *Microsoft Office 365*

Microsoft Office 365 Cloud menyediakan pengguna suatu akses langsung ke aplikasi produktivitas yang terkemuka. COMPAREX menggunakan pengalaman cara kerja terbaik untuk implementasi *Office Online* secara efisien sehingga organisasi bisa memberikan perangkat lunak Microsoft yang terkemuka ini ke penggunanya, memberdayakan produktivitas dan kolaborasi antar perangkat dimanapun di dunia. Kita tidak bisa membandingkan *Office 365* terhadap ribuan *hosted exchange* dan penyedia *SharePoint* di pasaran, juga tidak adil untuk membandingkan *Office 365* dengan penyedia pihak lain yang

³⁰ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

mengasumsikan mereka sama saja. Apa perbedaan kunci antara *Office 365* dengan penyedia *hosting* lain? Sederhana, ini adalah *Microsoft*. *Microsoft* mendesain, mengembangkan, dan mendistribusikan perangkat lunak.³¹

Banyak penyedia yang sukses *hosting* produk ini, tapi mereka bukan pengembang produk yang mereka *host*. Mengapa ini penting? Pertama, tidak ada perusahaan *hosting* yang bisa menyatakan bahwa sumber daya, investasi, dan tingkat keahlian di produk ini seperti *Microsoft*. Kedua, produk *Microsoft* selalu dikembangkan untuk meningkatkan kemampuan, kehandalan dan keamanan.³²

Peningkatan kemampuan yang dibuat untuk produk ini akan langsung muncul di penawaran *Office 365* dan CRM. Kadang, peningkatan kemampuan ini muncul pertama kali ke pengguna *online* sebelum muncul di versi yang tradisional (*client-server*). Sebagai pengguna *Office 365*, anda akan secara otomatis mempunyai akses ke peningkatan kemampuan ini setelah dikeluarkan, karena ini adalah bagian dari kontrak berlangganan.³³

Pembaruan untuk produk ini bisa diadakan untuk penyedia lain juga, tapi mungkin ada biaya peningkatan kemampuan ini atau malah penyedia *hosting* tidak meng-*update* sama sekali. Malah, informasi ini akan

³¹ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/solutions/office365/mail-migration/email-migration.htm>

³² Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/solutions/office365/mail-migration/email-migration.htm>

³³ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/solutions/office365/mail-migration/email-migration.htm>

menunjukkan satu perbedaan kunci antara *Office 365* dan penyedia lain. Ini juga akan menjawab pertanyaan yang perlu ditanyakan ke penyedia *hosting* lain untuk secara akurat membandingkan solusi mereka dengan *Office 365*.³⁴

2. *Windows Azure*

Windows Azure adalah sistem operasi *Microsoft* untuk *cloud* yang memungkinkan aplikasi anda diperbesar dan diperkecil tergantung tuntutan bisnis. Dengan *Windows Azure*, Anda dapat membebaskan pengembang mengasah kreativitas pada *platform* yang telah berbicara dengan bahasa mereka. Net, PHP, Java atau Ruby. Kemana pun kreativitas membawa mereka, lewat bahasa yang mereka butuhkan, dari tempat mana pun yang mereka pilih, mereka senantiasa memiliki kekuatan.³⁵

Ditambah dengan model bisnis bayar sesuai penggunaan, Anda tidak akan menyalakan uang untuk layanan yang anda kira anda butuhkan namun tidak pernah terpakai. Ini adalah situasi menguntungkan bagi kedua belah pihak. Ini adalah kekuatan *cloud*.³⁶

³⁴ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/solutions/office365/mail-migration/email-migration.htm>

³⁵ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/solutions/azure-identity/sso/single-sign-on.htm>

³⁶ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/solutions/azure-identity/sso/single-sign-on.htm>

Adapun dilihat dari bauran pemasarannya (*marketing mix*) adalah sebagai berikut :

1. *Product*

PT. Comparex menawarkan beberapa produk dan jasa untuk mempermudah perusahaan mendapatkan sistem yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan tersebut. Jasa yang dimaksudkan adalah berupa jasa konsultasi bagi perusahaan-perusahaan yang ingin melakukan pengadaan sistem. Berikut adalah produk dan jasa yang ditawarkan oleh PT. Comparex Indonesia:

1. *Microsoft Office 365*

Microsoft Office 365 Cloud menyediakan pengguna suatu akses langsung ke aplikasi produktivitas yang terkemuka. COMPAREX menggunakan pengalaman cara kerja terbaik untuk implementasi *Office Online* secara efisien sehingga organisasi bisa memberikan perangkat lunak Microsoft yang terkemuka ini ke penggunanya, memberdayakan produktivitas dan kolaborasi antar perangkat dimanapun di dunia. *Microsoft Office 365* ini dapat digunakan di lebih dari satu perangkat. Selain digunakan di komputer, *Microsoft Office 365* juga dapat digunakan di laptop dan *smartphone*, sehingga sangat mempermudah *user* untuk melakukan pekerjaan di luar kantor.³⁷

2. *Windows Azure*

³⁷ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/solutions/office365/mail-migration/email-migration.htm>

Windows Azure adalah sistem operasi *Microsoft* untuk *cloud* yang memungkinkan aplikasi anda diperbesar dan diperkecil tergantung tuntutan bisnis. Dengan *Windows Azure*, Anda dapat membebaskan pengembang mengasah kreativitas pada *platform* yang telah berbicara dengan bahasa mereka. Net, PHP, Java atau Ruby. Kemana pun kreativitas membawa mereka, lewat bahasa yang mereka butuhkan, dari tempat mana pun yang mereka pilih, mereka senantiasa memiliki kekuatan. Ditambah dengan model bisnis bayar sesuai penggunaan, Anda tidak akan menyalakan uang untuk layanan yang anda kira anda butuhkan namun tidak pernah terpakai. Ini adalah situasi menguntungkan bagi kedua belah pihak. Ini adalah kekuatan *cloud*.³⁸

3. *Anti-Virus Kaspersky*

Anti-Virus Kaspersky merupakan *Anti-Virus* buatan Russia. *Anti-Virus* ini dirancang untuk melindungi pengguna dari *malware* dan khusus komputer yang menjalankan *Microsoft Windows* dan *Mac OS X*, meski ada juga versi LINUX untuk konsumen bisnis.³⁹

4. *Microsoft Office Standard*

³⁸ Sumber: <http://www.comparex-group.com/web/id/id/solutions/azure-identity/sso/single-sign-on.htm>

³⁹ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

Microsoft Office Standard adalah produk dari *Microsoft* yang digunakan sebagai perangkat *office* yang ada di dalam komputer *Microsoft Windows*. Produk yang termasuk ke dalam *Microsoft Office Standard* diantaranya: *Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Power Point, One Note, Outlook, Microsoft Publisher, Office Online*.⁴⁰

5. *Microsoft Enterprise*

Microsoft Enterprise adalah *office tool* lengkap keluaran *Microsoft* yang digunakan untuk mempermudah pekerjaan.⁴¹

2. *Price*

Dalam aspek ini, strategi yang dilakukan PT. Comparex Indonesia adalah menetapkan harga produk dan layanan yang bersaing dengan para kompetitor namun tetap berorientasi laba. Meskipun demikian, harga yang ditawarkan juga dibarengi dengan kualitas pelayanan yang baik, sehingga meskipun dari sisi harga berkompetisi dengan perusahaan berbasis *software* lain, namun PT. Comparex Indonesia menunjukkan kualitas dari sisi pelayanan.

3. *Place*

Kantor PT. Comparex Indonesia bertempat di Sona Topas Tower, Lt. 6, Kav.26, JL. Jenderal Sudirman, Karet, Setiabudi, Jakarta Selatan, 12920. Lokasi ini merupakan lokasi yang sangat strategis, karena terletak

⁴⁰ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

⁴¹ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

di daerah protokol yang dimana area tersebut merupakan pusat sektor perkantoran. Sesuai dengan target dari PT. Comparex Indonesia adalah perusahaan, PT. Comparex Indonesia terletak diantara perusahaan-perusahaan besar yang ada di Kota Jakarta. Sehingga mempermudah dalam mendapatkan konsumen.⁴²



Gambar II.11

Kantor PT. Comparex Indonesia

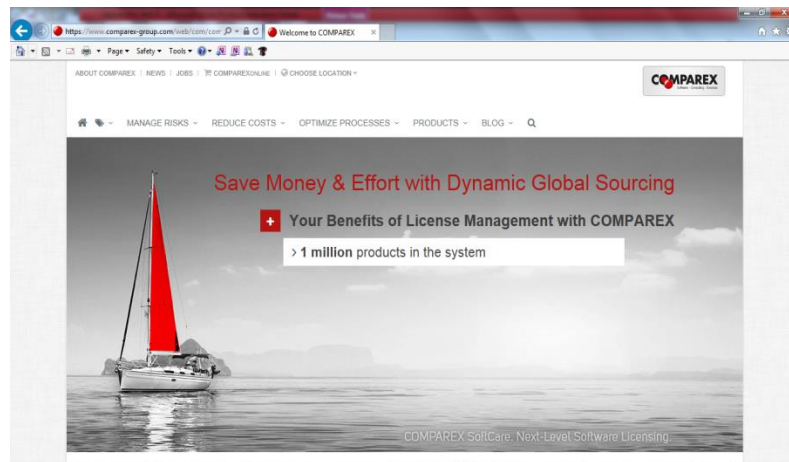
Sumber: Dokumentasi Praktikan 7 September 2016

4. *Promotion*

PT. Comparex menggunakan seluruh saluran bauran komunikasi untuk melakukan promosi. Diantaranya:

- *Website/Media Social*

⁴² Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf



Gambar II.12

Website PT. Comparex

Sumber: www.comparex-group.com

- *Direct Selling*

Personal selling ini biasa dilakukan oleh *telemarketing* atau *sales*. Dengan membangun komunikasi, PT. Comparex mengharapkan pesan/*image* yang ingin dibangun oleh manajemen dapat sampai kepada konsumen secara efektif dan efisien. Dengan demikian, apabila konsumen ingin menggunakan produk-produk IT berbasis *software*, maka akan menempatkan produk-produk PT. Comparex dalam daftar utamanya.

5. *People*

PT. Comparex dipimpin oleh Manajemen dan didukung sumber daya manusia yang handal. Hal ini mutlak diperlukan mengingat bisnis IT adalah bidang yang *highly regulated* dan tingginya tingkat persaingan di bidang IT. Untuk itu, perlu sumber daya manusia yang berkualitas untuk dapat memenangkan kompetisi di bidang IT ini. Selain itu, faktor moral

dan tanggung jawab dari pegawai merupakan hal yang sangat berpengaruh dalam memberikan pelayanan kepada konsumen.

Untuk menjawab tantangan tersebut, PT. Comparex senantiasa meningkatkan kompetensi dan kualitas sumber daya manusianya melalui pelatihan dan pembinaan.⁴³

6. *Process*

Pertama-tama PT. Comparex akan menelfon sejumlah perusahaan-perusahaan besar yang akan menjadi calon konsumen PT. Comparex. Setelah itu, bagian *telemarketing* akan menjelaskan secara garis besar kepada bagian IT atau bagian *Purchasing* perusahaan tersebut, apa saja produk yang dijual PT. Comparex beserta kegunaan dari produk tersebut. Setelah konsumen menemukan produk yang cocok dan sesuai dengan kebutuhan perusahaannya, bagian *telemarketing* akan mengatur jadwal pertemuan dari pihak perusahaan yang akan menjadi konsumen PT. Comparex, dengan *sales* dari PT. Comparex dan bagian *support* dari PT. Comparex.

Setelah pertemuan tersebut berlangsung, maka *sales* dan bagian *support* dari PT. Comparex akan menjelaskan secara *detail* produk yang akan dibeli oleh konsumen. Selain itu, *sales* dan bagian *support* dari PT. Comparex akan mengajukan perbandingan dari produk yang awalnya dipilih konsumen, dengan produk lain yang kualitasnya lebih baik, namun

⁴³ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

keputusan tetap ada di tangan konsumen untuk memilih produk mana yang sesuai dengan kebutuhan perusahaannya. Setelah menentukan produk mana yang akan dibeli, *sales* akan memberitahukan harga dari produk tersebut, jika sudah cocok dan tidak ada negosiasi lebih lanjut, maka konsumen akan membuat PO (*Purchase Order*) dari produk yang akan dibeli. Setelah PT. Comparex menerima PO dari konsumen, PT. Comparex akan membuat *invoice* dari produk tersebut, kemudian bagian teknisi PT. Comparex akan datang ke perusahaan konsumen untuk melakukan instalasi *software*.⁴⁴

7. *Physical Environment.*

Kantor PT. Comparex mudah dikenali oleh konsumen dengan warna khas yang di dominasi oleh warna merah dan putih. Selain itu, PT. Comparex selalu berupaya meningkatkan kualitas layanan yang ditunjukkan dari *sales*, *support*, *telemarketing*, dan *technical* yang diharapkan menjadi pembeda dengan perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang IT berbasis *software* lainnya.⁴⁵

⁴⁴ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

⁴⁵ Sumber: https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

BAB III

PELAKSANAAN PKL

A. Bidang Pekerjaan

Perusahaan tempat praktikan PKL adalah di PT. Comparex yang bergerak dalam bidang IT berbasis *software*. Pada saat pelaksanaan PKL, praktikan mendapatkan kesempatan untuk praktik di divisi *marketing officer (consumer sales)*. Berikut profil divisi *marketing officer*.

Divisi *marketing officer* adalah divisi yang mempunyai fungsi sebagai pencari konsumen untuk menjual jasa yang di tawarkan perusahaan (IT) baik yang bersifat pembelian lisensi *software*, maupun jasa konsultasi.

Secara garis besar divisi ini bertugas untuk menjual jasa dan mengembangkan pasar untuk perusahaan. Selain itu divisi *marketing officer* juga bertugas untuk mendata konsumen, baik secara manual maupun secara sistem. Divisi *marketing officer* pada PT. Comparex dibawah langsung oleh *sales leader* (Ibu Zuraida Zein) yang bertanggung jawab langsung kepada atasan yaitu direktur (Bapak Hendry Kasmah).

B. Pelaksanaan Kerja

Pelaksanaan kerja yang dilakukan oleh praktikan selama menjalani PKL di divisi *marketing officer* adalah membantu tugas-tugas atau tanggung jawab karyawan di divisi tersebut. Adapun tugas-tugas atau kegiatan yang dilakukan praktikan selama menjalani PKL di divisi *marketing officer* dijabarkan sebagai berikut:

a. Menghubungi Perusahaan-Perusahaan Yang Akan Menjadi Calon Konsumen

Pertama-tama yang dilakukan adalah menelfon perusahaan-perusahaan yang akan menjadi calon konsumen PT. Comparex. Biasanya kami akan menghubungi bagian IT atau bagian *purchasing* perusahaan tersebut untuk menawarkan produk-produk yang dijual oleh PT. Comparex. Salah satu perusahaan yang praktikan telepon adalah perusahaan yang bergerak di bidang Pengolahan Air, perusahaan yang praktikan tawarkan bernama PT Moya Indonesia. Ketika menawarkan produk praktikan di ajarkan oleh

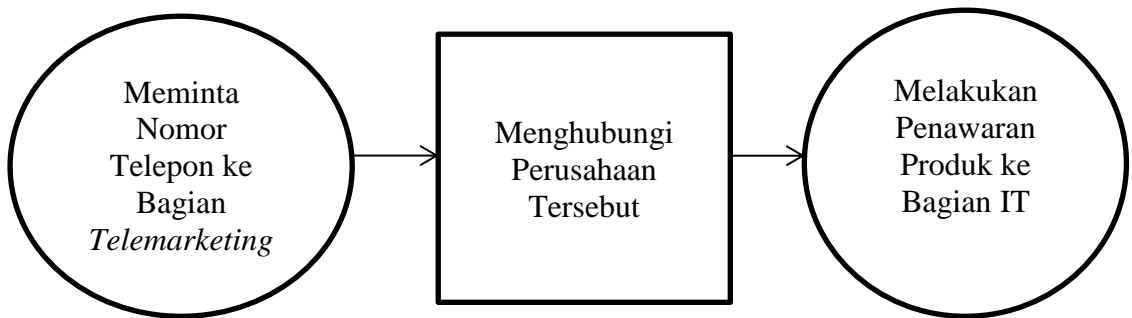
mentor praktikan yang bernama Ibu Ulfah Tri Astuti, bagaimana cara menjadi *Telemarketing* yang baik dan benar. Selain itu Ibu Ulfah mengajarkan praktikan serta kiat-kiat dalam menghadapi konsumen. Disini Ibu Ulfah menjelaskan beberapa kiat tersebut yaitu, praktikan ketika pertama kali menghubungi konsumen harus memulai dengan tahap pembukaan yaitu dengan mengucapkan salam, memperkenalkan diri praktikan sebagai *telemarketing* PT Comparex, serta memaparkan profil PT Comparex secara singkat, tahap selanjutnya praktikan langsung menjelaskan secara garis besar kegunaan dari produk yang praktikan tawarkan, setelah konsumen paham, praktikan bisa menanyakan apa saja kebutuhan yang konsumen ingin, tugas praktikan disini adalah memaparkan serta menjelaskan secara umum jasa yang di tawarkan oleh PT Comparex, contohnya saja praktikan memaparkan beragam paket *software* Microsoft untuk komputer yang berguna bagi PT Moya Indonesia dalam menjalankan operasional bisnis perusahaan tersebut. Karena untuk spesifikasi khusus dan terinci nantinya akan di jelaskan oleh *sales* PT Comparex, seperti Bapak Agus Budiman, Bapak Reggy Tjandra, Ibu Zuraida Zein, dan Ibu Winda Yovanita. Setelah itu jika Praktikan berhasil menawarkan jasa PT Comparex kepada konsumen, maka tahap selajutnya adalah menentukan waktu pertemuan antara konsumen dengan *sales* dari PT. Comparex.

No	Nama	Alamat	No. Telp	Jenis	Posisi
1	PT. Telkom Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
2	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
3	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
4	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
5	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
6	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
7	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
8	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
9	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
10	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
11	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
12	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
13	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
14	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
15	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
16	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
17	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
18	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
19	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
20	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
21	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
22	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
23	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
24	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen
25	PT. Telekomunikasi Indonesia	Jl. Setiabudi No. 22	021-2533222	PT	Manajemen

Gambar III.1

Daftar Nama dan Nomor Telepon Perusahaan-Perusahaan Besar

Sumber: Data Diperoleh dari Bagian Telemarketing 7 September 2016



Gambar III.2

Flowchart Menelepon Perusahaan-Perusahaan Calon Konsumen

Sumber: Data Diolah Oleh Praktikan

Saat praktikan menjadi telemarketing di PT. Comparex, dalam satu hari praktikan ditugaskan untuk menelepon 25 perusahaan dalam satu hari. Dan sesuai pengalaman praktikan, dari gambar di atas praktikan dapat menghubungi 25 perusahaan dalam satu hari. Bagian yang diberi warna kuning artinya praktikan tidak berbicara langsung dengan bagian IT

perusahaan tersebut dikarenakan beliau tidak ada di tempat atau operator perusahaan tersebut tidak mengangkat telepon.

Bagian yang diberi warna hijau artinya praktikan telah berhasil menawarkan produk PT. Comparex kepada perusahaan tersebut, dan bagian IT dari perusahaan tersebut bersedia melakukan pertemuan dengan *sales* untuk presentasi lebih lanjut. Bagian yang diberi warna merah artinya perusahaan yang ditelfon praktikan menolak untuk membeli produk dari PT. Comparex.

Dari pengalaman praktikan selama menjadi *telemarketing* di PT. Comparex, dalam satu hari perusahaan yang merespon tawaran dari praktikan berkisar 3 sampai 5 perusahaan. Manfaat yang dirasakan praktikan setelah melakukan kegiatan ini adalah melatih praktikan untuk berbicara dengan konsumen melalui telepon, selain itu praktikan menjadi tau apa saja hal yang di butuhkan konsumen ketika menginginkan produk atau jasa dari Comparex, contohnya saja konsumen tertarik dengan adanya bonus atau hal hal kecil *bundle* atau paketan yang bisa menjadi nilai tambah bagi konsumen, dalam hal penawaran produk yang dimana hal tersebut sama sekali belum pernah dilakukan oleh praktikan. Selain itu melatih praktikan mempresentasikan secara garis besar kegunaan-kegunaan dari produk yang dijual oleh PT. Comparex.

b. Menentukan Jadwal Pertemuan Antara Konsumen Dengan *Sales*

Setelah menghubungi perusahaan yang akan menjadi calon konsumen dan pihak konsumen sudah menemukan produk yang cocok, maka

langkah berikutnya adalah menentukan waktu pertemuan antara konsumen dengan *sales* dari PT. Comparex. Dalam menentukan jadwal pertemuan ini, undangan *meeting* akan dikirim melalui *email* ke konsumen.



Gambar III.3

Flowchart Menentukan Jadwal Pertemuan Antara Konsumen Dengan Sales

Sumber: Data Diolah Oleh Praktikan

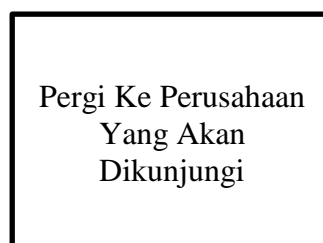
Pada saat itu praktikan hanya ditugaskan untuk mengirim email ke PT. Moya Indonesia. Caranya yaitu praktikan membuka lembar *spreadsheet* atau memo yang berisi jadwal pertemuan meeting yang terhubung dengan para *sales* PT Comaprex yang nantinya akan disetujui oleh *sales* PT

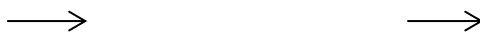
Comparex. Jika pihak *sales* bisa dan sudah dikonfirmasi oleh pihak *sales*, maka praktikan akan mengambil jadwal yang berada di *spreadsheet* dan dikirim melalui *email* dengan format permohonan *meeting* ke IT Manager PT. Moya Indonesia yang akan *meeting* dengan *sales* PT. Comparex. Sebagai *Telemarketer* praktikan mengisi jadwal yang kosong untuk beberapa *sales* PT Comparex. Praktikan dituntut untuk teliti agar jadwal para *sales* sesuai dengan jadwal *meeting* dengan perusahaan yang lainnya, tidak terlalu padat dan tidak terlalu renggang. Selain teliti praktikan juga dituntut untuk bisa memprioritaskan perusahaan besar terlebih dahulu, dengan melihat profil perusahaan tersebut dari internet dan konfirmasi oleh mentor praktikan Ibu Ulfah Sri Astuti karena bisa berdampak pada potensi margin serta peluang keuntungan proyek yang besar bagi target laba PT Comparex.

Manfaat yang dirasakan oleh praktikan setelah melakukan kegiatan ini adalah mengajarkan praktikan bagaimana bisa *manage* waktu. Karna untuk menentukan jadwal waktu pertemuan antara konsumen dengan *sales* membutuhkan manajemen waktu yang tepat.

c. Ikut *Sales* Melakukan Kunjungan Perusahaan

Untuk mencari konsumen tidak hanya dengan menelfon perusahaan-perusahaan saja, tetapi PT. Comparex juga melakukan *Company Visit* ke perusahaan-perusahaan besar di Jakarta untuk memasarkan produk yang dijual PT. Comparex.





Gambar III.4

Flowchart Melakukan Kunjungan Perusahaan

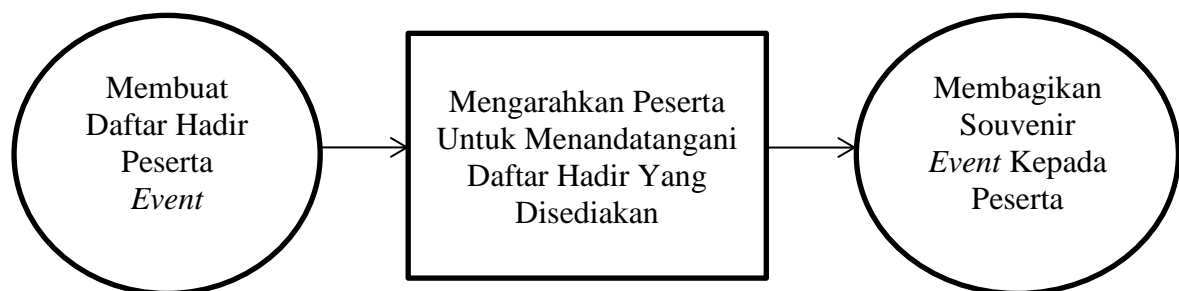
Sumber: Data Diolah Oleh Praktikan

Selama praktikan melakukan PKL di PT. Comparex, praktikan sudah ikut membantu *sales* melakukan kunjungan dan pertemuan dengan konsumen ke 18 perusahaan diantaranya: PT. Moya Indonesia, PT. Jasaraharja, Bank BRI Agroniaga, PT. PGN, PT. Japfa Comfeed, PT. Amerta Indah Otsuka, SCTV, PT. Visionet, PT. Lippo Malls Karawaci, PT. AEON Mall Indonesia, Gandhi Memorial International School, MD Entertainment, Bank UOB Buana, PT. Inkoasku, PT. Software One, PT. Microsoft Indonesia, PT. Assaba, PT. Pakoakuina.

Manfaat yang dirasakan oleh praktikan setelah melakukan kegiatan ini adalah melatih praktikan untuk berpresentasi secara langsung di hadapan konsumen, mendeskripsikan produk-produk beserta kegunaannya secara garis besar kepada konsumen. Selain itu, melatih praktikan apa yang harus dilakukan saat berbicara dengan konsumen. Mulai dari cara bicara, postur berdiri yang harus tegap, mata yang melihat lawan bicara, kesopanan dan keramahan saat berbicara dengan konsumen, dll.

d. Mengikuti Kegiatan Event Perusahaan

Sebagai bentuk peningkatan kualitas layanan dari PT. Comparex kepada konsumen, PT. Comparex mengadakan *event* berupa seminar yang berjudul “Comparex Microsoft Azure Workshop” yang berlokasi di Hotel Intercontinental Jl. Jend. Sudirman Kav. 10-11, Karet Tengsin, Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10220. Praktikan bertugas sebagai penerima tamu di *event* tersebut.



Gambar III.5

Flowchart Mengikuti Kegiatan Event Perusahaan

Sumber: Data Diolah Oleh Praktikan

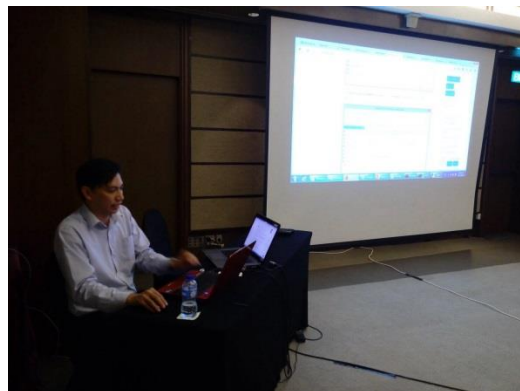
Manfaat yang dirasakan oleh praktikan setelah mengikuti kegiatan ini adalah menambah pengetahuan praktikan tentang produk *microsoft azure* secara lebih detail.



Gambar III.6

Event PT. Comparex (Comparex Microsoft Azure Workshop)

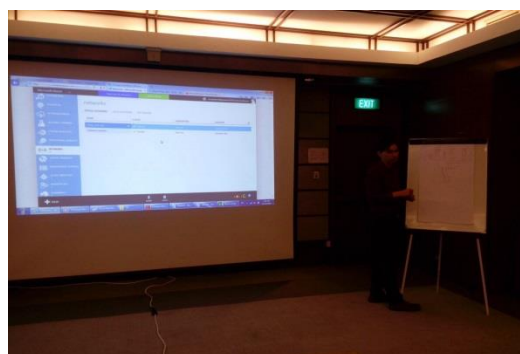
Sumber: Dokumentasi Praktikan 26 Agustus 2016



Gambar III.7

Event PT. Comparex (Comparex Microsoft Azure Workshop)

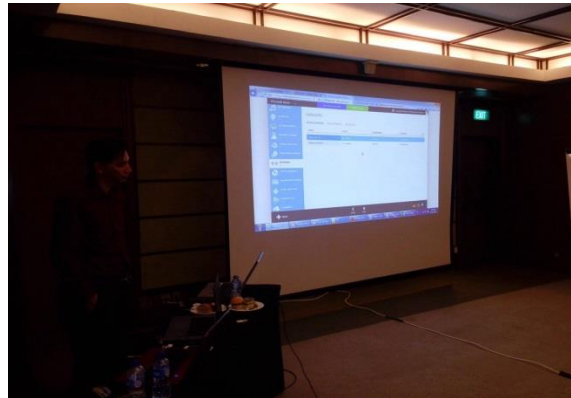
Sumber: Dokumentasi Praktikan 26 Agustus 2016



Gambar III.8

Event PT. Comparex (Comparex Microsoft Azure Workshop)

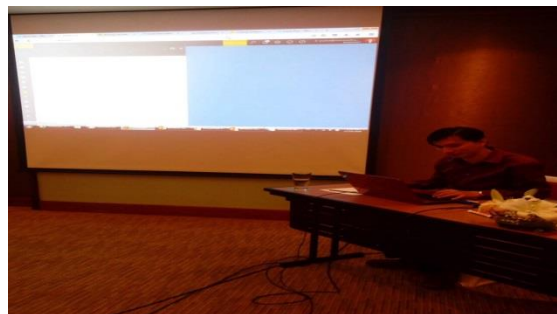
Sumber: Dokumentasi Praktikan 26 Agustus 2016



Gambar III.9

Event PT. Comparex (Comparex Microsoft Azure Workshop)

Sumber: Dokumentasi Praktikan 26 Agustus 2016



Gambar III.10

Event PT. Comparex (Comparex Microsoft Azure Workshop)

Sumber: Dokumentasi Praktikan 26 Agustus 2016

C. Kendala yang Dihadapi

Dalam melaksanakan PKL selama 40 hari di PT. Comparex, praktikan mendapatkan beberapa kendala yang menghambat praktikan dalam menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan ataupun pelaksanaan PKL secara umum, yaitu:

1. Praktikan mengalami kesulitan dalam berkomunikasi lewat telepon dengan konsumen.
2. Praktikan mengalami kesulitan dalam menjelaskan produk-produk yang ditawarkan PT. Comparex Indonesia karena tidak ada buku panduan mengenai produk.
3. Praktikan kurang dapat mengasah kemampuan dibidang pemasaran karena tugas-tugas yang diberikan kepada praktikan tidak sesuai *jobdesc*.

D. Cara Mengatasi Kendala

Walaupun terdapat kendala yang dihadapi praktikan selama melaksanakan PKL, tetapi praktikan dapat menyelesaikan PKL dengan baik, adapun cara praktikan mengatasi kendala-kendala selama melaksanakan PKL di PT. Comparex yaitu:

1. Untuk mengatasi kesulitan berbicara dengan konsumen, praktikan harus banyak bertanya dengan karyawan dari divisi *telemarketing* dan *consumer sales* bagaimana berbicara dengan konsumen.

2. Untuk mengatasi kesulitan menjelaskan produk-produk yang ditawarkan secara garis besar, praktikan harus melakukan *searching* di *website* Comparex, dan dari internet.
3. Untuk mengatasi kesulitan mempresentasikan produk-produk yang ditawarkan PT. Comparex Indonesia saat melakukan kunjungan perusahaan, praktikan harus banyak belajar dari para *staff consumer sales* dan praktikan harus mempelajari lebih dalam lagi materi presentasi sebelum bertemu calon konsumen.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah praktikan melaksanakan PKL yang di laksanakan pada PT. Comparex, ada beberapa kesimpulan yang dapat praktikan peroleh, yaitu:

1. Praktikan memperoleh wawasan dalam bidang manajemen pemasaran setelah melakukan PKL di PT. Comparex Indonesia.
2. Praktikan dapat meningkatkan kemampuan dan keterampilan selama menjalani PKL di PT. Comparex Indonesia

3. Praktikan memperoleh pengalaman kerja setelah menjalani PKL di PT. Comparex Indonesia.
4. Praktikan dapat menjelaskan bagaimana tata cara kerja divisi *consumer sales* dan *telemarketing* di PT. Comparex Indonesia.

B. Saran

47

1. Untuk Perusahaan dan Divisi
 - a. Praktikan menyarankan agar perusahaan memberikan panduan atau semacam buku pedoman kepada praktikan agar praktikan tidak merasa bingung apa yang harus dilakukan. Khususnya buku panduan mengenai *list* produk, harga, beserta kegunaan dari tiap produk yang ditawarkan.
 - b. Memberikan bimbingan dan pengarahan mengenai divisi maupun yang diberikan untuk praktikan. Terlebih praktikan yang ditempatkan sebagai *telemarketing* untuk diberikan fasilitas berupa komputer dan telepon di meja kerjanya agar bisa mempraktikkan pekerjaan sebagai *telemarketing* dengan lebih maksimal.

- c. Untuk divisi *consumer sales* dan *telemarketing* praktikan menyarankan agar lebih fokus memberikan tugas kepada praktikan sesuai *jobdesc*, sehingga praktikan dapat lebih mengasah kemampuan dan keterampilan di bidang *marketing*.

2. Untuk Universitas

- a. Sebaiknya Universitas Negeri Jakarta khususnya fakultas ekonomi memperbanyak kerjasama dengan instansi-instansi pemerintah dan perusahaan-perusahaan swasta sehingga mahasiswa Universitas Negeri Jakarta tidak mengalami kesulitan dalam mencari tempat untuk melaksanakan PKL.
- b. Merubah tatanan birokrasi yang rumit agar mahasiswa mudah dalam melakukan urusan administrasi. Disarankan Universitas Negeri Jakarta harus lebih sistematis lagi dengan menggunakan sistem *online* sehingga lebih efektif.
- c. Diharapkan fakultas ekonomi khususnya program studi S1 manajemen menyempurnakan kurikulum yang sudah ada saat ini, seperti mengembangkan perkuliahan yang bersifat *soft skills* dan lebih banyak praktik, sehingga mahasiswa dapat lebih baik dalam mengaplikasikan teori di dunia kerja.

DAFTAR PUSTAKA

Comparex, AG, Daftar Penghargaan (Penghargaan Terhadap Comparex Sebagai Partner Microsoft)

<http://www.comparex-group.com/web/id/id/about/group/comparex-group.htm>

Comparex, AG, Sejarah Perusahaan.

https://www.comparex-group.com/MediaLibrary/Catalog/web/content_files/Presse/announcements_global/CompanyProfile_COMPAREX.pdf

Comparex, AG, *Solution Azure Identity*

<http://www.comparex-group.com/web/id/id/solutions/azure-identity/sso/single-sign-on.htm>

Comparex, AG, *Solution Office 365 Mail Migration*

<http://www.comparex-group.com/web/id/id/solutions/office365/mail-migration/email-migration.htm>

FE UNJ. Pedoman Praktik Kerja Lapangan, Jakarta: FE UNJ, 2012.

<http://www.unj.ac.id/fe/sites/default/files/SOP%20Pelaksanaan%20PKL.pdf>. (diakses tanggal 17 September 2014).

Kotler, P. & Keller, 2012. *Marketing Management* (14rd Ed.). England: Pearson Education Limited.

Suryadi, Ardhi. 5 Tren Transformasi IT 2015: 2015

<http://inet.detik.com/read/2014/12/07/162655/2770127/319/5-tren-transformasi-it-di-2015>

(diakses tanggal 7 Desember 2015).

LAMPIRAN -
LAMPIRAN

LAMPIRAN 1**LOG KEGIATAN HARIAN**

No	Hari/Tanggal	Kegiatan	Pembimbing
1	Senin/ 18 Juli 2016	<ul style="list-style-type: none">- Perkenalan ke seluruh pegawai- Pemberian materi alur kerja- Adaptasi dengan pekerjaan yang akan praktikan lakukan	Ibu Any Kartini
2	Selasa/ 19 Juli 2016	<ul style="list-style-type: none">- Perkenalan fitur produk PT. Comparex	Ibu Ari Rachmawati

		<ul style="list-style-type: none"> - Menelefon perusahaan-perusahaan besar untuk menawarkan produk yang dijual PT. Comparex - Menyusun dokumen-dokumen yang akan dipersiapkan untuk tender 	
3	Rabu/ 20 Juli 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan <i>follow up</i> ke bagian IT di beberapa perusahaan yang akan melakukan pertemuan dengan <i>sales</i> dan bagian <i>support</i> dari PT. Comparex - Melakukan <i>scanning invoice</i> 	Ibu Ari Rachmawati
4	Kamis/ 21 Juli 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Ikut <i>sales</i> kunjungan ke PT. Jasaraharja 	Bapak Agus Budiman
5	Jumat/ 22 Juli 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Ikut <i>sales</i> kunjungan ke PT. Moya 	Bapak Agus Budiman
6	Senin/ 25 Juli 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Ikut <i>sales</i> kunjungan ke Bank BRI Agroniaga 	Bapak Agus Budiman
7	Selasa/ 26 Juli 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti rapat <i>aanwijzing</i> di Bank Indonesia 	Ibu Any Kartini
8	Rabu/ 27 Juli 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Ikut <i>sales leader meeting</i> di PT. PGN 	Ibu Zuraida Zein

9	Kamis/ 28 Juli 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat surat-surat yang dibutuhkan untuk keperluan tender Bank Indonesia - Mengisi FIPK untuk keperluan tender Bank Indonesia - Menyiapkan dokumen-dokumen penting perusahaan yang diperlukan untuk keperluan tender Bank Indonesia 	Ibu Any Kartini
10	Jumat/ 29 Juli 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Menelefon perusahaan-perusahaan untuk menagih AR (<i>Annual Report</i>) - Melakukan <i>scanning invoice</i> 	Ibu Ari Rachmawati
11	Senin/ 1 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Ikut <i>sales meeting</i> dengan <i>customer</i> di PT. Moya - Ikut <i>sales meeting</i> dengan <i>customer</i> di PT. Japfa Comfeed 	Bapak Yusuf Chai dan Bapak Agus Budiman
12	Selasa/ 2 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Ikut <i>sales meeting</i> dengan <i>customer</i> di PT. Amerta Indah Otsuka 	Bapak Agus Budiman
13	Rabu/ 3 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Ikut <i>sales meeting</i> dengan <i>customer</i> di SCTV 	Bapak Reggy Tjandra

14	Kamis/ 4 Agustus 2016	- Ikut <i>sales meeting</i> dengan <i>customer</i> di PT. Visionet	Bapak Reggy Tjandra
15	Jumat/ 5 Agustus 2016	- Ikut rapat <i>aanwijzing</i> di PT. PGN	Ibu Any Kartini
16	Senin/ 8 Agustus 2016	- Membuat surat-surat yang dibutuhkan untuk keperluan tender PT. PGN - Mengisi FIPK untuk keperluan tender PT. PGN - Menyiapkan dokumen-dokumen penting perusahaan yang dibutuhkan untuk keperluan tender PT. PGN	Ibu Any Kartini
17	Selasa/ 9 Agustus 2016	- Ikut mengambil surat jaminan bank untuk keperluan tender PT. PGN ke Deutsche Bank - Menelefon perusahaan-perusahaan untuk menagih AR (<i>Annual Report</i>)	Ibu Any Kartini dan Ibu Ari Rachmawati
18	Rabu/ 10 Agustus 2016	- Ikut <i>sales meeting</i> dengan <i>customer</i> di Lippo Malls Karawaci	Ibu Winda Yovanita

19	Kamis/ 11 Agustus 2016	- Ikut <i>sales meeting</i> dengan <i>customer</i> di PT. AEON Mall Indonesia	Ibu Winda Yovanita
20	Jumat/ 12 Agustus 2016	- Ikut sales meeting dengan <i>customer</i> di Gandhi Memorial International School	Bapak Agus Budiman
21	Senin / 15 Agustus 2016	- Melakukan survey ke beberapa hotel di Jakarta untuk <i>event</i> perusahaan yang akan diadakan tanggal 26 Agustus - Menelefon perusahaan-perusahaan besar untuk menawarkan produk-produk yang dijual PT. Comparex	Ibu Any Kartini dan Ibu Ulfah Sri Astuti
22	Selasa/ 16 Agustus 2016	- Ikut <i>sales meeting</i> dengan <i>customer</i> di MD Entertainment	Bapak Agus Budiman dan Bapak Yusuf Chai
23	Rabu/ 17 Agustus 2016	- Cuti Bersama Hari Kemerdekaan Republik Indonesia	
24	Kamis/ 18 Agustus 2016	- Mencari <i>voucher</i> belanja dan membeli iPhone 6+ untuk	Ibu Any Kartini

		<p><i>doorprize event</i> perusahaan yang akan diadakan tanggal 26 Agustus 2016</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mencari <i>souvenir</i> untuk <i>customer</i> yang datang ke <i>event</i> perusahaan yang akan diadakan tanggal 26 Agustus 2016 	
25	Jumat / 19 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Ikut <i>sales meeting</i> dengan <i>customer</i> di Bank UOB Buana 	Bapak Reggy Tjandra
26	Senin/ 22 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> - Ikut <i>sales meeting</i> dengan <i>customer</i> di Bank BRI Agroniaga 	Bapak Agus Budiman
27	Selasa/ 23 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Ikut rapat <i>aanwijzing</i> di Bank BRI 	Ibu Any Kartini
28	Rabu/ 24 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat surat-surat yang dibutuhkan untuk keperluan tender Bank BRI - Mengisi FIPK yang dibutuhkan untuk keperluan tender Bank BRI - Menyiapkan dokumen-dokumen penting perusahaan 	Ibu Ari Rachmawati

		yang diperlukan untuk keperluan tender Bank BRI	
29	Kamis/ 25 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Mengambil surat jaminan bank untuk keperluan tender Bank BRI di Deutsche Bank - Menyiapkan dokumen-dokumen yang sudah dibuat untuk keperluan tender Bank BRI yang akan siap di <i>submit</i> 	Ibu Any Kartini
30	Jumat/ 26 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Event perusahaan di Hotel InterContinental Jl. Jend. Sudirman Kav. 10-11, Karet Tengsin, Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10220 	
31	Senin/ 29 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Menelefon perusahaan-perusahaan besar untuk menawarkan produk yang dijual PT. Comparex - Melakukan <i>scanning invoice</i> 	Ibu Ulfah Sri Astuti
32	Selasa/ 30 Agustus 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan <i>scanning PO (Purchase Order) customer</i> - Melakukan <i>scanning invoice</i> 	Ibu Ari Rachmawati dan Bapak Tri Suwino

		- Menelefon perusahaan-perusahaan untuk menagih AR (<i>Annual Report</i>)	
33	Rabu/ 31 Agustus 2016	- Ikut <i>sales meeting</i> dengan <i>customer</i> di PT. Ikoasku	Bapak Reggy Tjandra
34	Kamis/ 1 September 2016	- Ikut <i>sales meeting</i> dengan <i>customer</i> di PT. Software One	Bapak Agus Budiman
35	Jumat/ 2 September 2016	- Ikut <i>sales meeting</i> dengan <i>customer</i> di PT. Microsoft Indonesia	Bapak Agus Budiman
36	Senin/ 5 September 2016	- Menelefon perusahaan-perusahaan besar untuk menawarkan produk-produk yang dijual PT. Comparex - Melakukan <i>scanning</i> PO dan <i>invoice</i>	Ibu Ulfah Sri Astuti dan Bapak Tri Suwino
37	Selasa/ 6 September 2016	- Ikut <i>sales meeting</i> dengan <i>customer</i> di PT. Assaba - Ikut <i>sales meeting</i> dengan <i>customer</i> di PT. Pakoakuina	Bapak Agus Budiman
38	Rabu/ 7 September 2015	- Menelefon perusahaan-perusahaan untuk menagih AR (<i>Annual Report</i>)	Ibu Ari Rachmawati

		- Melakukan <i>scanning invoice</i>	dan Bapak Tri Suwino
39	Kamis/ 8 September 2016	- Menelefon perusahaan- perusahaan untuk menawarkan produk-produk yang dijual PT. Comparex	Ibu Ulfah Sri Astuti
40	Jumat/ 9 September 2016	- Perpisahan	Ibu Any Kartini

LAMPIRAN 2

SURAT PERMOHONAN IZIN PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PR I : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982
BAUK : 4750930, BAAK : 4759081, BAPSI : 4752180
Bagian UHTP : Telepon. 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian HUMAS : 4898486
Laman : www.unj.ac.id

Nomor : 0887/UN39.12/KM/2016
Lamp. : -
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

7 Maret 2016

Yth. PT. Comparex Indonesia
Mayapada Tower 11th Floor
Jl. Jend. Sudirman Kav.28
Jakarta 12920

Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Anugrah Putri Diandra
Nomor Registrasi : 8245132292
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 085772745082

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah bulan tanggal 18 Juli s.d. 9 September 2016.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi
Akademik dan Kemahasiswaan

Tembusan :
1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Kaprog / Jurusan Manajemen


Drs. Syaifullah
NIP 195702161984031001

LAMPIRAN 3

SURAT PENEMPATAN MAHASISWA PKL



Reference Letter
To Whom It May Concern

This Certificate is verifying that Ms. Anugrah Putri Diandra was an Intern in PT. Comparex Indonesia from 18 July to 16 Sep 2016.

During the time of her internship as an Administration Staff in Sales Department, she has demonstrated high self-discipline and she carried out of her duties to our full satisfaction in a professional manner. She has a pleasant nature and easy to work with. Ms. Anugrah Putri Diandra also showed willingness to accept additional responsibility when dealing with people inside and outside the company.

We would like to thank her for her cooperation and wish her all the best in the future.

Jakarta, 16 September 2016

PT. Comparex Indonesia



Any Kartini

HRD Manager

PT. COMPAREX Indonesia
Sona Topas Tower 6 th Floor
Jl. Jenderal Sudirman Kav. 26
Jakarta 12920
Phone : +6221-250 6336
Fax : +6221-250 6395

LAMPIRAN 4

DAFTAR HADIR 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.unj.ac.id/fe



ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO:
IAS/INA/3640

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : A. Putri Diandra
No. Registrasi : 0215137292
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : PT. Comparex Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Sena Topas Tower Lt 6, Jl. Jenderal Sudirman,
Kav. 26, Setiabudi, Jakarta selatan, 12920. (021)-250633

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 18 Juli 2016	1. D	
2.	Selasa, 19 Juli 2016	2. D	
3.	Rabu, 20 Juli 2016	3. D	
4.	Kamis, 21 Juli 2016	4. D	
5.	Jumat, 22 Juli 2016	5. D	
6.	Senin, 25 Juli 2016	6. D	
7.	Selasa, 26 Juli 2016	7. D	
8.	Rabu, 27 Juli 2016	8. D	
9.	Kamis, 28 Juli 2016	9. D	
10.	Jumat, 29 Juli 2016	10. D	
11.	Senin, 1 Agustus 2016	11. D	
12.	Selasa, 2 Agustus 2016	12. D	
13.	Rabu, 3 Agustus 2016	13. D	
14.	Kamis, 4 Agustus 2016	14. D	
15.	Jumat, 5 Agustus 2016	15. D	

Jakarta, 18 Juli 2016
Pembimbing
COMPAREX
INDONESIA
Any. Karibia

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



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.unj.ac.id/fe



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : A. Putri Diandra
No. Registrasi : 0815131792
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : PT. Comporex Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Sona Topas Tower, Lt. 6, Jl. Jenderal Sudirman,
Kav. 26, Jakarta Selatan, 12920. (021)-2506336

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 0 Agustus 2016	1. D.	
2.	Selasa, 9 Agustus 2016	2. D.	
3.	Rabu, 10 Agustus 2016	3. D.	
4.	Kamis, 11 Agustus 2016	4. D.	
5.	Jumat, 12 Agustus 2016	5. D.	
6.	Senin, 15 Agustus 2016	6. D.	
7.	Selasa, 16 Agustus 2016	7. D.	
8.	Kamis, 18 Agustus 2016	8. D.	
9.	Jumat, 19 Agustus 2016	9. D.	
10.	Senin, 22 Agustus 2016	10. D.	
11.	Selasa, 23 Agustus 2016	11. D.	
12.	Rabu, 24 Agustus 2016	12. D.	
13.	Kamis, 25 Agustus 2016	13. D.	
14.	Jumat, 26 Agustus 2016	14. D.	
15.	Senin, 29 Agustus 2016	15. D.	

Catatan :

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

Jakarta, 10 Juli 2016
Penilai
Any. KONTROL
COMPAREX
INDONESIA



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.unj.ac.id/fe



ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO:
IAS/TNA/3640

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : A. Putri Diandra
No. Registrasi : 021513292
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : PT. Comparex Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Sona Topas Tower, Lt. G, Jl. Jenderal Sudirman
Kav. 26, Jakarta Selatan, 12920 (021)-2506236

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa, 30 Agustus 2016	1. D.	
2.	Rabu, 31 Agustus 2016	2. D.	
3.	Kamis, 1 September 2016	3. D.	
4.	Jumat, 2 September 2016	4. D.	
5.	Senin, 5 September 2016	5. D.	
6.	Selasa, 6 September 2016	6. D.	
7.	Rabu, 7 September 2016	7. D.	
8.	Kamis, 8 September 2016	8. D.	
9.	Jumat, 9 September 2016	9. D.	
10.	Selasa, 13 September 2016	10. D.	
11.	Rabu, 14 September 2016	11. D.	
12.	Kamis, 15 September 2016	12. D.	
13.	Jumat, 16 September 2016	13. D.	
14.	14.	
15.	15.	

Jakarta, 10 Juli 2016

Penilai

Ang Kartika
COMPAREX INDONESIA

Catatan :

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

LAMPIRAN 5

DAFTAR NILAI 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.unj.ac.id/fe



ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO:
IAS/INA/3640

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

Nama X. Putri Diandra
No.Registrasi 8215132202
Program Studi S1 Manajemen
Tempat Praktik PT. Comporex Indonesia
Alamat Praktik/Telp Sono Tower Tower 2 Lt. 6 - Jl. Jend. Sudirman Kav. 26 ^{Orab}

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN
1	Kehadiran	95	1. Keterangan Penilaian :
2	Kedisiplinan	100	Skor Nilai Predikat
3	Sikap dan Kepribadian	85	80-100 A Sangat baik
4	Kemampuan Dasar	80	70-79 B Baik
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	75	60-69 C Cukup
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	75	55-59 D Kurang
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	90	2. Alokasi Waktu Praktik :
8	Aktivitas dan Kreativitas	80	2 sks : 90-120 jam kerja efektif
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	80	3 sks : 135-175 jam kerja efektif
10	Hasil Pekerjaan	85	Nilai Rata-rata :
			$\frac{845}{10} = 84,5$
			10 (sepuluh)
			Nilai Akhir :
			84,5 A
			Angka bulat huruf
	Jumlah	845	

Jakarta, 16 Sep 2016

Penilai
COMPAREX
PT. COMPAREX INDONESIA
An. Barisni

Catatan :

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 6

FOTO RUANGAN KERJA

PT. COMPAREX





LAMPIRAN 7

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Andrian Haro, S.Si, MM

NIP. 19850924 201404 1 002

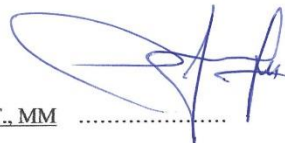
Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		

Andrian Haro, S.Si, MM
NIP. 19850924 201404 1 002



Penguji Ahli

Agung Kresnamurti, ST., MM
NIP. 19740416 200604 1 001



Dosen Pembimbing

Setyo Ferry Wibowo SE, M, Si
NIP. 197206 17 199903 1 011



LAMPIRAN 8

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG



*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.unj.ac.id/fe



ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO.
IAS/NA/3640

SURAT PERSETUJUAN SIDANG PKL

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Dosen Pembimbing

1. Nama : Setyo Ferry Wibowo SE, M, Si
2. NIP : 197306171999031001
3. Tanda tangan

Memberikan Persetujuan kepada Mahasiswa dibawah ini :

1. Nama : Anugrah Putri Diandra
2. No. Registrasi : 021531192
3. Program Studi : S1 Manajemen
4. Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada PT. Comparex Indonesia

Untuk Mengikuti/~~Tidak mengikuti~~* Sidang PKL pada tanggal.....

Mengetahui
Koordinator Prodi S1 Manajemen FE UNJ

Andrian Haro, S.Si, MM
NIP. 19850924 201404 1 002

Jakarta, 11 Desember 2017
Mahasiswa Ybs.

Anugrah Putri Diandra
No.Reg : 021531192

Cat :Coret yang tidak perlu*)