

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA PT. PLN (persero) DIVISI NIAGA DAN PEMASARAN
AREA PONDOK KOPI**

RIZKY RAHMATSYAH

8223155363



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2017

**FIELD WORK PRACTICE REPORT
AT PT. PLN (persero) PONDOK KOPI DISTRICT IN
COMMERCIAL AND MARKETING DIVISION**

RIZKY RAHMATSYAH

8223155363



This field work practice report has written to acquire one of the requirements to get the title of Ahli Madya Degree at Faculty of Economics State University of Jakarta

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

LEMBAR EKSEKUTIF

Rizky Rahmatsyah. 8223155363. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT. PLN (persero) Area Pondok Kopi, Program Studi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Laporan ini ditulis untuk memberikan informasi mengenai kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang dilakukan Praktikan selama 2 bulan atau 40 hari kerja dimulai pada tanggal 17 Juli sampai dengan 8 September 2017 di PT. PLN (persero) Area Pondok Kopi. Praktikan ditempatkan pada divisi Niaga dan Pemasaran.

Praktik Kerja Lapangan ini dilaksanakan dengan tujuan untuk menambah wawasan kepada Praktikan dan juga menambah pengalaman Praktikan tentang dunia kerja yang sebenarnya. Selama melakukan praktik kerja lapangan, praktikan melakukan beberapa pekerjaan seperti membuat surat berita acara kompensasi uang jaminan langganan, menyetak hasil perubahan data pelanggan, menyortir surat penangguhan tagihan listrik, melakukan sosialisasi produk-produk PLN, mempromosikan promo-promo yang dimiliki PLN dan menjaga hubungan baik dengan konsumen.

Dengan ini Praktikan memiliki pengalaman tentang dunia kerja dan dan Praktikan menjadi lebih memahami proses pemasaran di dunia kerja sebenarnya, terutama di divisi Niaga dan Pemasaran PT. PLN (persero) Area Pondok Kopi

Kata kunci: Praktik kerja lapangan, PT. PLN (persero) Area Pondok Kopi, divisi niaga dan pemasaran.

EXECUTIVE SUMMARY

Rizky Rahmatsyah. 8223155363. Internship report at PT. PLN (persero) Pondok Kopi district. Study program D3 in marketing management, Faculty of economics, State University of Jakarta.

This internship report has been written by practitioner to inform about practitioner activities for two months or forty working days from the date of July 17, 2017 until September 8, 2017 in the commercial and marketing division at PT. PLN (persero) Pondok Kopi district

Internship aims to increase knowledge for practitioner and gain the real work experience. Practitioner was given some work by supervisors and employees such as making an official report about UJL compensation, printing the output of consumer data which was changed, sorting the electric bill, socialization to the people about PLN's products and promoting all the promotions which PLN has.

Internship makes practitioner become skillful about the process of marketing in a corporation especially in commercial and marketing division at PT. PLN (persero) Pondok Kopi district.

Keywords: Internship, PT. PLN (persero) Pondok Kopi district, commercial and marketing division.

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, M.M.

NIP. 19620623 199003 2 001

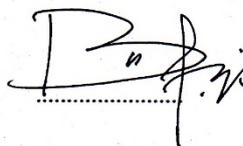
Nama	Tanda Tangan	Tanggal
------	--------------	---------

Ketua Penguji

Dra. Basrah Saidani, M.Si

NIP. 19630119 199203 2 001

Penguji Ahli



10 Januari 2018

M. Edo S. Siregar, S.E., M.BA.

NIP. 19720125 200212 1 002

Dosen Pembimbing



10 Januari 2018

Dra. Sholikhah, M.M.

NIP. 19620623 199003 2 001



10 Januari 2018

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT berkat rahmat dan karunia-Nya praktikan dapat menyusun dan menyelesaikan laporan praktik kerja lapangan ini. Kegiatan praktik kerja lapangan ini sebagai salah satu mata kuliah yang wajib dilaksanakan oleh setiap mahasiswa/i D3 Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Laporan kegiatan praktik kerja lapangan ini disusun dari hasil kegiatan praktik kerja lapangan yang dilaksanakan praktikan selama 40 hari kerja, dimulai pada tanggal 17 Juli 2017 sampai dengan tanggal 8 September 2017. Kegiatan praktik kerja lapangan ini dilaksanakan di PT. PLN (persero) Area Pondok Kopi.

Dalam proses penyelesaian penulisan laporan kegiatan praktik kerja lapangan, praktikan mendapatkan bantuan-bantuan dan masukan-masukan pada saat dalam pelaksanaan praktik kerja lapangan maupun pada saat melakukan penulisan laporan praktik kerja lapangan. Oleh karena itu, praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dra. Solikhah, M.M. selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen Pemasaran dan Dosen Pembimbing yang telah banyak membantu dalam proses penulisan laporan praktik kerja lapangan.
2. Dr. Dedi Purwana, E.S, M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

3. Bapak Julnansyah, Ibu Mega, Bapak Asrori, Mas Adit, Mbak Apri, Mas Singgih dan staf-staf lain yang membantu dan membimbing selama kegiatan praktik kerja lapangan di PT. PLN (persero) Area Pondok Kopi
4. Kedua orang tua, Adik dan Kakak atas doa dan semangatnya sehingga penulisan laporan praktik kerja lapangan ini dapat terselesaikan.
5. Dan angkatan 2015 jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta yang telah memberikan dukungan untuk praktikan.

Praktikan menyadari bahwa terdapat banyak kekurangan dalam penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman praktikan. Oleh karena itu, praktikan mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dan mendorong agar praktikan dapat menjadi lebih baik lagi. Semoga laporan ini bermanfaat bagi pembaca sekalian.

Jakarta, 6 Oktober 2017

Praktikan

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR EKSEKUTIF	iii
EXECUTIVE SUMMARY	iv
LEMBAR PENGESAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL.....	4
C. Kegunaan PKL.....	5
D. Tempat PKL.....	6
E. Jadwal Waktu PKL.....	6
 BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	
A. Sejarah Perusahaan.....	8
B. Struktur Ogranisasi.....	15

C. Kegiatan Umum Perusahaan.....	23
BAB III PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN	
A. Bidang Kerja.....	44
B. Pelaksanaan Kerja.....	44
C. Kendala Yang Dihadapi.....	59
D. Cara Mengatasi Kendala.....	60
BAB IV KESIMPULAN	
A. Kesimpulan.....	61
B. Saran-saran.....	62
DAFTAR PUSTAKA.....	64
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
Tabel II.1	Golongan Tarif	25
Tabel II.2	Golongan Tarif Listrik Rumah Tangga	26
Tabel II.3	Golongan Tarif Bisnis.	27
Tabel II.4	Golongan Tarif Sosial	28
Tabel II.5	Golongan Tarif Industri	28
Tabel II.6	Golongan Tarif Pemerintah	29
Tabel II.7	Golongan Tarif Layanan Khusus	29
Tabel II.8	Komponen Biaya Pasang Baru dan Penambahan Daya	30
Tabel II.9	Kelompok Biaya Penyambungan	30
Tabel II.10	Biaya Penyambungan Pasang Baru	31
Tabel II.11	Biaya Penyambungan Penambahan Daya	32
Tabel II.12	Tarif UJL untuk Rumah Tangga	33

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
Gambar II.1	Logo PLN	12
Gambar II.2	Persegi Panjang Kuning	12
Gambar II.3	Petir atau Kilat	13
Gambar II.4	Tiga gelombang	14
Gambar II.5	Struktur Organisasi PLN Area Pondok Kopi	15
Gambar II.6	Gedung kantor PLN	38
Gambar II.7	Kantor divisi Niaga dan Marketing	38.
Gambar II.8	Meteran listrik untuk TR	39
Gambar II.9	Meteran listrik untuk TM	39
Gambar II.10	SPLU	39
Gambar II.11	Brosur Gebyar Lebaran 2017	40
Gambar II.12	Brosur Gebyar Kemerdekaan 2017	40
Gambar II.13	Brosur Sayembara Gapura Bersinar	41
Gambar II.14	Brosur Aplikasi PLN <i>Mobile</i>	41
Gambar II. 15	Langkah-langkah Pasang Baru	42
Gambar II.16	Langkah-langkah Tambah Daya	43
Gambar III.1	Formulir peengajuan kredit tambah daya	45
Gambar III.2	Kegiatan promosi Gemerlap Lebaran 2017	46

Gambar II.3	Daftar konsumen yang mendaftar promo Tambah Daya	47
Gambar III.4	Kegiatan promosi Gebyar Kemerdekaan 2017	48
Gambar III.5	Kegiatan Sosialisasi SPLU	49
Gambar III.6	Kegiatan survey tentang SPLU	50
Gambar III.7	Bazaar PLN <i>Mobile</i>	50
Gambar III.8	Hasil entri PDL	51
Gambar III.9	Langkah-langkah menyetak PDL	52
Gambar III.10	Surat Berita Acara Kompensasi UJL	53
Gambar III.11	<i>Monitoring</i> Pelunasan Kompensasi UJL	54
Gambar III.12	Daftar nomor kedudukan pelanggan	54
Gambar III.13	Langkah-langkah menyetak Surat Berita Acara Kompensasi UJL	55
Gambar III.14	Nota tagihan listrik rumah tangga	57
Gambar III.15	Nota tagihan listrik dinas (pemerintah)	57
Gambar III.16	Langkah-langkah menyortir Nota Tagihan Listrik Rumah Tangga	58
Gambar III.17	Langkah-langkah menyortir Nota Tagihan Listrik Dinas	58

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul Lampiran
LAMPIRAN 1	Kegiatan praktikan selama pelaksanaan PKL
LAMPIRAN 2	Surat Permohonan Izin PKL
LAMPIRAN 3	Surat Pernyataan Telah Melakukan PKL
LAMPIRAN 4	Daftar Hadir PKL
LAMPIRAN 5	Penilaian PKL

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan ekonomi dalam era globalisasi saat ini telah menuntut setiap perusahaan yang bergerak di bidang produk maupun jasa harus mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Hal tersebut juga menuntut perusahaan untuk memiliki sumber daya manusia yang baik dan profesional. Sumber daya manusia merupakan salah satu unsur yang penting pada setiap perusahaan dan merupakan bagian inti dari berkembangnya suatu perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus selektif dalam memilih sumber daya manusia, tidak hanya memiliki wawasan secara teori saja, tetapi juga memiliki pengalaman, dan kesiapan dalam menghadapi dunia kerja.

Untuk membentuk sumber daya manusia yang kompetitif dan profesional, maka Universitas Negeri Jakarta mengadakan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Praktik Kerja Lapangan (PKL) digunakan sebagai sarana untuk menambah wawasan, pengetahuan, pengalaman dalam menghadapi dunia kerja yang sebenarnya dan mempersiapkan lulusan D3 Manajemen Pemasaran agar mampu bersaing dalam dunia kerja. Selain itu, Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini adalah salah satu syarat wajib yang harus dipenuhi oleh mahasiswa D3 Manajemen Pemasaran sebagai syarat kelulusan dan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md). Praktik Kerja

Lapangan (PKL) ini juga dapat membantu mahasiswa dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh pada saat perkuliahan dalam menyelesaikan pekerjaan yang diberikan maupun menghadapi kendala dalam melaksanakan pekerjaan.

Pada Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan PKL di PT. PLN (persero) Area Pondok Kopi divisi Niaga dan Pemasaran. PT. PLN (persero) Area Pondok Kopi merupakan cabang perusahaan dari PT. PLN (persero) yang bergerak di bidang jasa pelayanan listrik negara.

PT. PLN (persero) adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang memiliki tugas sebagai penyedia jasa pelayanan listrik untuk masyarakat Indonesia. Hingga saat ini, PT. PLN (persero) menjadi satu-satunya perusahaan listrik milik negara yang berfungsi sebagai pembangkit, distribusi, membangun infrastruktur kelistrikan dan memproduksi listrik hingga menyalurkannya ke pelanggan yang tersebar di seluruh Indonesia. Kegiatan usaha yang dilakukan oleh PT. PLN termasuk ke dalam jenis pasar monopoli murni. Monopoli yang dilakukan PLN terjadi secara alami akibat usaha penyediaan tenaga listrik bersifat padat modal dan teknologi. Ditambah dengan ketatnya persaingan untuk mendapatkan energi primer, menjadikan usaha penyediaan listrik jadi lebih berisiko. Terbentuknya monopoli tersebut juga disebabkan penugasan penyediaan listrik yang diberikan pemerintah ke PLN. PLN berfungsi sebagai badan yang mengatur dan menetapkan besarnya Tarif Dasar Listrik negara. Di Indonesia pada

bulan Juli 2017 terdapat sekitar 58 IPP (*Independent Power Producer*) atau perusahaan produsen listrik swasta. Walaupun perusahaan-perusahaan listrik swasta tersebut dapat melakukan pendistribusian dan transmisi listrik, tetap saja harga jual listrik atau Tarif Dasar Listrik (TDL) ditetapkan oleh pihak PT. PLN (persero) dan Pemerintah. Harga jual listrik yang ditetapkan oleh Pemerintah dan PT. PLN (persero) lebih rendah dibandingkan dengan biaya produksi listrik yang menyebabkan pihak swasta tidak tertarik untuk membangun jaringan listrik di Indonesia karena kecilnya keuntungan yang akan diperoleh jika mereka bersaing dengan harga jual listrik yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, perusahaan-perusahaan listrik swasta hanya memiliki target pasar yaitu industri-industri besar.

Walaupun dalam kegiatan usahanya PT. PLN (persero) termasuk ke dalam pasar monopoli, PT. PLN (persero) tetap dituntut untuk dapat memperoleh laba dari kegiatannya dalam menyediakan jasa pelayanan listrik untuk masyarakat. Untuk mencapai tujuannya tersebut PT. PLN (persero) membutuhkan strategi promosi guna untuk mempertahankan dan meningkatkan laba perusahaan. Agar perusahaan tidak mengalami kerugian yang besar terutama yang menyangkut bidang pemasaran produk-produknya, maka diperlukan strategi promosi pemasaran yang tepat dan efisien.

Strategi promosi merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam meningkatkan *volume* penjualan. Untuk menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat, menuntut setiap perusahaan

meningkatkan promosi produknya agar sampai kepada konsumen, maka perlu dilakukan strategi pelaksanaan promosi yang tepat, inovatif dan efisien. Sehingga dalam kegiatan usahanya PT. PLN (persero) tidak lepas dari kegiatan pelaksanaan strategi promosi.

Praktikan memilih PT. PLN (persero) Area Pondok Kopi sebagai tempat untuk melaksanakan PKL karena ingin mengetahui strategi promosi apa yang digunakan oleh PLN Area Pondok Kopi dan ingin mengetahui bagaimana pelayanan yang diberikan oleh PLN Area Pondok Kopi kepada para konsumen ataupun pelanggan mereka.

B. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud dari praktikan dalam melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL), sebagai berikut:

1. Untuk mendapatkan pengalaman kerja sebelum memasuki dunia kerja yang sebenarnya.
2. Untuk menerapkan teori-teori yang telah dipelajari pada saat perkuliahan ke dalam dunia kerja.
3. Menumbuhkan rasa percaya diri praktikan dalam menghadapi dunia kerja yang sebenarnya.

Selain maksud tersebut, tujuan praktikan dalam melaksanakan PKL, sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui mekanisme kerja di bagian Divisi Niaga dan Pemasaran di PT. PLN (persero) Area Pondok Kopi.
2. Untuk mengetahui strategi promosi apa yang digunakan oleh PT. PLN (persero) Area Pondok Kopi.

C. Kegunaan PKL

Dengan dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan diharapkan dapat mempunyai manfaat bagi pihak-pihak terkait, antara lain :

1. Bagi Praktikan

Dengan adanya pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan diharapkan mempunyai gambaran tentang bagaimana dunia kerja yang sebenarnya dan mendapatkan wawasan serta pengalaman yang tidak diperoleh dalam perkuliahan, sehingga Praktikan mendapatkan bekal apabila nanti memasuki dunia kerja.

2. Bagi Fakultas

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

3. Bagi Perusahaan

- a. Dapat membantu para pegawai dan meringankan sedikit pekerjaan para pegawai dengan adanya Praktikan di PLN area Pondok Kopi.
- b. Dapat menjalain hubungan yang sehat dan dinamis antara instansi/perusahaan dengan Lembaga Perguruan Tinggi.
- c. Menumbuhkan kerja sama yang saling menguntungkan dan bermanfaat bagi pihak-pihak yang terlibat.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada :

Nama Perusahaan : PT. PLN (persero) Area Pondok Kopi

Tempat : Jl. Radin Inten II No. 10, Kalimalang, Jakarta Timur
13930

Nomor telepon : (021) 86903203 / 80886153

E. Jadwal dan Waktu PKL

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PLN area Pondok Kopi selama 2 bulan terhitung dari 17 Juli sampai dengan 9 September 2017, hari Senin sampai dengan Kamis, jam kerja mulai dari jam 07.30

sampai dengan 16.00 dan untuk hari Jum'at, jam kerja mulai dari jam 07.30
sampai dengan 16.30.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

Sejarah dari ketenagalistrikan di Indonesia berawal pada akhir abad ke-19, pada saat itu perusahaan-perusahaan milik Belanda yang bergerak di bidang pabrik gula dan teh mendirikan pembangkit tenaga listrik untuk keperluan mereka. Antara tahun 1942 sampai 1945 Belanda menyerah kepada Jepang sehingga terjadi peralihan pengelolaan perusahaan-perusahaan milik Belanda. Proses peralihan kekuasaan kembali terjadi di akhir Perang Dunia II pada bulan Agustus 1945, Jepang menyerah kepada Sekutu. Kesempatan tersebut dimanfaatkan oleh para pemuda dan buruh listrik melalui delegasi Buruh/Pegawai Listrik dan Gas untuk menyerahkan perusahaan-perusahaan tersebut kepada Pemerintah Republik Indonesia.

Pada tanggal 27 Oktober 1945, dengan dikeluarkannya ketetapan pemerintahan no 1 SD/1945, Presiden Soekarno membentuk Jawatan Listrik dan Gas dengan kapasitas pembangkit tenaga listrik tersebut sebesar 157,5 MW. Jawatan Listrik dan Gas berada di bawah naungan Departemen Pekerjaan Umum dan Tenaga. Dalam salah satu hasil persetujuan dari Konferensi Meja Bundar yang di adakan di Belanda yaitu, ditetapkan bahwa semua perusahaan listrik pada saat sebelum perang dikembalikan kepada pemiliknya yaitu pihak Belanda seperti NV. ANIEM, NV. GEBEO, NV. OGEM, dan lain-lain kecuali perusahaan listrik milik pemerintahan (*Lands*

Waterkracht Bedrijven atau LWB) tetap dikuasi oleh pemerintah Republik Indonesia.

Tuntutan nasionalisasi perusahaan listrik Belanda merupakan salah satu program organisasi buruh (SELGI) non-vaksentral. Pelaksanaan nasionalisasi terhadap perusahaan listrik NV. OGEM untuk Jakarta dan Cirebon dan NV. ANIEM untuk wilayah Jawa Timur dan Jawa Tengah. Setelah kedua perusahaan listrik tersebut di nasionalisasikan, maka terbentuk “PENUDITEL” dimana sebagai pusat direksi distribusi dan “PENUPETEL” sebagai pusat direksi pembangkitan. Kemudian pengelolaan kelistrikan dipersatukan dan dibentuk sebuah wadah yaitu BPU-PLN (Badan Pimpinan Umum Perusahaan Listrik Negara) yang berlandaskan pada Undang-Undang No. 19 tahun 1960 dengan keputusan menteri PUT No. 16/I/PO tanggal 20 mei 1961. BPU-PLN bergerak di bidang listrik, gas dan kokas.

Pada tahun 1965 struktur organisasi perusahaan listrik negara di seluruh wilayah Indonesia ditetapkan menjadi 14 kesatuan wilayah dengan cabang-cabang yang terdiri dari:

1. 12 PLN Eksploitasi Distribusi
2. 1 PLN Eksploitasi Pembangkitan
3. 1 PLN Gas

Kemudian pada tahun 1965 dengan peraturan PUT No. 9/PRT/1964, BPU-PLN dibekukan dan dengan peraturan No. 1/PRT/1965, maka kedua perusahaan listrik dan gas dipecah menjadi:

1. Perusahaan Listrik Negara (PLN)
2. Perusahaan Gas Negara (PGN)

Pada tahun 1972, sesuai dengan Peraturan Pemerintah No. 17, status Perusahaan Listrik Negara (PLN) ditetapkan sebagai Perusahaan Umum Listrik Negara dan sebagai Pemegang Kuasa Usaha Ketenagalistrikan (PKUK) dengan tugas menyediakan tenaga listrik bagi kepentingan umum. Tahun 1992 pemerintah memberikan kesempatan kepada sektor swasta untuk bergerak dalam bisnis penyediaan tenaga listrik. Sejalan dengan kebijakan tersebut, pada bulan Juni 1994 status PLN dialihkan dari Perusahaan Umum menjadi Perusahaan Perseroan (Persero). Hingga saat ini PLN telah menyediakan keperluan listrik untuk masyarakat umum hampir di seluruh wilayah Indonesia.

Hingga saat ini, PT. PLN (persero) memiliki sekitar 17 kelompok unit wilayah yang tersebar diseluruh Indonesia dan 5 kelompok unit Distribusi antara lain:

- a. PLN Distribusi DKI Jakarta Raya (Disjaya) dan Tangerang
- b. PLN Distribusi Jawa Barat dan Banten
- c. PLN Distribusi Jawa Tengah dan Yogyakarta
- d. PLN Distribusi Jawa Timur

e. PLN Distribusi Bali

Dalam pengelolaan energi listriknya PT. PLN (persero) Distribusi DKI Jakarta Raya (Disjaya) memiliki 16 Area dan 1 APD. Salah satu area dari PLN Disjaya adalah PLN area Pondok Kopi. PLN area Pondok Kopi menjalankan pendistribusian listrik ke beberapa wilayah yang ada di Jakarta Timur serta sebagian wilayah di Bekasi. Diantaranya Kelurahan Duren Sawit, Pondok Kopi, Pulo Gebang, Malaka Sari, Malaka Jaya, Bintara Jaya, Kranji, Bintara, Bekasi, Penggilingan, Cakung, Pondok Kelapa, sebagian area Cipinang dan Pondok Bambu.

1. Moto

PLN mempunyai sebuah moto yaitu, “Listrik Untuk Kehidupan yang Lebih Baik”.

2. Visi

Diakui sebagai Perusahaan Kelas Dunia yang Bertumbuh kembang, Unggul dan terpacaya dengan bertumpu pada Potensi Insani.

3. Misi

- a. Menjalankan bisnis dan bidang lain terkait, berorientasi pada kepuasan pelanggan, anggota perusahaan dan pemegang saham.
- b. Menjadikan tenaga listrik sebagai media untuk meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat.
- c. Mengupayakan agar tenaga listrik menjadi pendorong kegiatan ekonomi
- d. Menjalankan kegiatan usaha yang berwawasan lingkungan.

4. Logo dan Filosofi Perusahaan



Gambar II.1.

Logo PLN

Sumber: https://id.wikipedia.org/wiki/Perusahaan_Listrik_Negara

Bentuk, warna dan makna lambang perusahaan yang digunakan adalah sesuai dengan yang tercantum pada Lampiran Surat Keputusan Direksi Perusahaan Umum Listrik Negara Nomor 031/DIR/76 tanggal 1 Juni 1976, mengenai Pembakuan Lambang Perusahaan Umum Listrik Negara.

Berikut adalah arti dari elemen-elemen dasar pada logo PLN:

a. Bidang Persegi Panjang Vertikal



Gambar II.2

Persegi Panjang Kuning

Sumber: [http://artilambang.blogspot.co.id/2014/02/arti-logo-](http://artilambang.blogspot.co.id/2014/02/arti-logo-pln.html)

[pln.html](http://artilambang.blogspot.co.id/2014/02/arti-logo-pln.html)

Menjadi bidang dasar bagi elemen-elemen lambang lainnya, melambangkan bahwa PLN merupakan wadah atau organisasi yang terorganisir dengan sempurna. Berwarna kuning untuk menggambarkan pencerahan dan harapan PLN bahwa listrik mampu menciptakan pencerahan bagi kehidupan masyarakat. Warna kuning juga melambangkan sebagai semangat yang menyala-nyala yang dimiliki oleh setiap orang.

b. Petir atau Kilat



Gambar II.3

Petir atau Kilat

Sumber: <http://artilambang.blogspot.co.id/2014/02/arti-logo-pln.html>

Petir atau kilat ini melambangkan tenaga listrik yang terkandung di dalamnya sebagai produk jasa utama yang dihasilkan oleh PLN. Selain itu petir pun dapat diartikan sebagai kerja cepat dan tepat bagi para insan di PLN dalam memberikan solusi terbaik bagi para konsumen dan pelanggannya. Berwarna merah karena melambangkan kedewasaan PLN sebagai perusahaan listrik pertama di Indonesia dan kedinamisan gerak laju perusahaan beserta tiap insan yang berkarya di perusahaan ini.

c. Tiga Gelombang



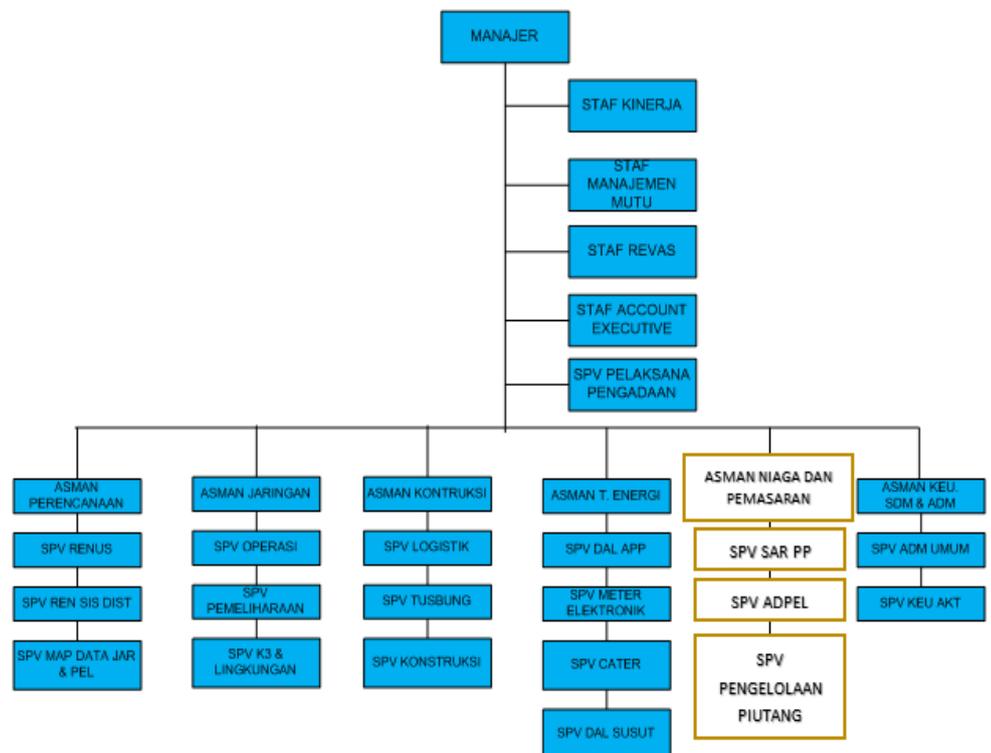
Gambar II.4

Tiga gelombang

Sumber: <http://artilambang.blogspot.co.id/2014/02/arti-logo-pln.html>

Tiga gelombang memiliki arti gaya rambat energi listrik yang dialirkan oleh tiga bidang usaha utama yang digeluti perusahaan yaitu pembangkitan, penyaluran dan distribusi yang sejalan dengan kerja keras para insan di PLN guna memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen dan pelanggannya. Warna biru memberikan kesan konstan atau sesuatu yang tetap, seperti listrik yang senantiasa tetap dibutuhkan dalam kehidupan manusia. Selain itu, warna biru juga melambangkan keandalan yang dimiliki para insan perusahaan dalam memberikan pelayanan terbaik.

B. Struktur Organisasi



Gambar II.5

Struktur Organisasi PLN Area Pondok Kopi

Sumber: diolah oleh praktikan

1. Bidang Jaringan

- a. Melakukan koordinasi dengan seluruh manajer bidang dan manajer APD mengenai rencana dan pelaksanaan pekerjaan APJ
- b. Menyusun program kerja dan anggaran sebagai pedoman kerja
- c. Mengusulkan PRK Unit sebagai bahan penyusunan RKAP
- d. Mengelola fungsi pemasaran dan niaga yang meliputi strategi pemasaran, peningkatan pelayanan serta Tata Usaha Pelanggan

- e. Mengelola fungsi perencanaan yang meliputi perencanaan sistem dan konstruksi serta sistem teknologi informasi
- f. Mengelola fungsi distribusi yang meliputi operasi distribusi dan penetiban, Pemeliharaan Jaringan, pengendalian pengukuran, serta Logistik
- g. Mengelola fungsi keuangan yang meliputi pengendalian anggaran dan keuangan, pengawasan pendapatan serta akuntansi
- h. Mengelola SDM dan administrasi yang meliputi SDM dan kesekretariatan
- i. Mengevaluasi dan menganalisis semua laporan, baik yang bersifat rutin maupun berkala
- j. Melakukan pembinaan terhadap UPJ
- k. Mengelola hubungan dengan mitra kerja, lembaga pemerintahan, swasta, tokoh masyarakat serta mass media

2. Bidang Perencanaan

- a. Menyusun Rencana Umum Pengembangan Tenaga Listrik (RUPTL) dan Rencana Kerja Anggaran Perusahaan (RKAP) bersama dengan fungsi terkait.
- b. Memberikan masukan kepada Pemda dalam rangka penyusunan Rencana Umum Kelistrikan Daerah (RKUD).
- c. Menyusun perkiraan kebutuhan tenaga listrik.

- d. Menyusun rencana pengembangan dan pembenahan Sistem kelistrikan (JTM, JTR, dan gardu distribusi termasuk Gardu Induk).
- e. Melaksanakan koordinasi dengan Kantor Induk atas penanganan masalah pola rencana sistem JTL yang terkait dengan pihak eksternal/Pemda dan Instalasi lainnya.
- f. Mengkoordinasi fungsi terkait (pemasaran dan niaga, distribusi) dalam data PDPJ.
- g. Menyusun *Load Forecasting* (peramalan beban) trafo Gardu Distribusi, penyulang 20 kV dan rencana kebutuhan tenaga listrik APJ.
- h. Menyusun Kajian Kelayakan Operasi (KKO) dan Kajian Kelayakan Finansial (KKF) dan Analisa Manajemen Resiko (Bila Diperlukan), pengembangan sistem kelistrikan dan dampak lingkungannya.
- i. Mengevaluasi dan mengusulkan perubahan standar / desain konstruksi sesuai perkembangan teknologi dan kondisi lapangan berdasarkan masukan dari fungsi terkait.
- j. Mengelola dan mengevaluasi kinerja operasi jaringan distribusi.
- k. Mengkoordinir dengan fungsi terkait dalam merencanakan pengembangan aplikasi sistem teknologi Informasi yang sesuai dengan kebutuhan pengguna.

- l. Mengelola dan Mengevaluasi pemakaian aplikasi sistem teknologi informasi untuk menyusun rencana pengembangan sistem teknologi informasi.
- m. Memelihara sistem teknologi informasi untuk pengendalian manajemen dan pengambilan keputusan.
- n. Mengelola, memonitor dan mengevaluasi perbaikan, upgrading infrastruktur untuk mengoptimalkan pengoperasian aplikasi sistem teknologi informasi.
- o. Mengelola dan mengevaluasi sarana perangkat keras, jaringan untuk efisiensi dan efektivitas penggunaannya.
- p. Menyusun rencana pengembangan database untuk memenuhi kebutuhan sistem teknologi informasi.
- q. Memonitor dan mengevaluasi dan memelihara unjuk kerja database
- r. Membuat laporan rutin dan berkala sesuai dengan bidang tugasnya.

3. Bidang Konstruksi

- a. Menyusun rencana kerja staf operasi sesuai rencana kerja proyek induk.
- b. Merumuskan dan mengevaluasi kinerja bidang serta sosialisasi penerapannya.

- c. Mengkoordinasi kegiatan pelaksanaan administrasi teknik meliputi administrasi, tenaga asing, kontrak-kontrak dan berita pembayaran.
- d. Mengkoordinasi kegiatan pengadaan dan pengendalian sarana kerja

4. Bidang SDM dan Administrasi

- a. Menyusun program kerja dan anggaran fungsi SDM dan Administrasi sebagai pedoman kerja.
- b. Mengelola, memonitor dan mengevaluasi proses dan biaya pegawai, administrasi, kesekretariatan dan pencapaian target HOP untuk mendapatkan efisiensi biaya perusahaan.
- c. Mengevaluasi kinerja dan mengusulkan peningkatan kompetensi staf untuk meningkatkan kinerja perusahaan.
- d. Menyusun usulan formasi tenaga kerja (FTK) termasuk tenaga Outsourcing.
- e. Mengelola, memonitor dan mengevaluasi usulan peningkatan kompetensi SDM dan merencanakan usulan diklat / kursus untuk meningkatkan kompetensi staf untuk meningkatkan kompetensi SDM.
- f. Memverifikasi perhitungan pajak penghasilan (PPh Ps.21) pegawai dan pensiunan serta rekonsiliasi tagihan dana pensiun PLN.

- g. Melaksanakan administrasi perkantoran sesuai dengan ketentuan.
- h. Mengelola gedung, kebutuhan sarana kerja serta peralatan kantor.
- i. Melaksanakan kegiatan rumah tangga kantor.
- j. Mengelola, memonitor dan mengevaluasi pelaksanaan keamanan, keselamatan kerja dan kesehatan lingkungan kerja.
- k. Membuat laporan rutin dan berkala sesuai dengan bidang tugasnya.
- l. Melaksanakan pembinaan terhadap UPJ sesuai dengan bidang tugasnya.
- m. Melaksanakan hubungan dengan mitra kerja, lembaga pemerintah, swasta, tokoh masyarakat serta mass media sesuai dengan bidang tugasnya.

5. Bidang Transaksi Energi

- a. Koordinasi pengawasan dan pengendalian teknik dan administrasi dengan unit jasa manajemen konstruksi.
- b. Menyusun Basic Communication dengan pihak pengguna jasa dan setiap pihak terkait,
- c. Mengevaluasi rekomendasi penyempurnaan pekerjaan proyek dari pihak jasa manajemen konstruksi untuk proses amandemen dari pihak konstruksi,

- d. Menugaskan pengawasan mutu, tertib biaya dan ketetapan waktu pelaksanaan proyek terhadap setiap pihak pelaksanaan konstruksi dan pihak jasa manajemen konstruksi,

6. Bidang Niaga dan Pemasaran

- a. Menyusun rencana kerja dan anggaran strategi pemasaran, peningkatan pelayanan, dan tata usaha langganan
- b. Melakukan riset dan segmentasi pasar
- c. Melaksanakan analisa dan evaluasi kinerja pemasaran, pelayanan pelanggan serta tata usaha langganan
- d. Membuat Surat Ijin Penyambungan (SIP), mengelola dan mengevaluasi Surat Perjanjian Jual Beli Tenaga Listrik (SP JBTL) pelanggan besar agar tercapai tertib administrasi
- e. Mengkoordinir pemasaran kreatif, promosi produk / penjualan dan sosialisasi produk, perubahan harga jual listrik
- f. Melaksanakan proses penyambungan baru untuk pelanggan diatas 197 kVA
- g. Mengusulkan kuota PB dan target penjualan untuk UPJ
- h. Memonitor dan mengevaluasi proses pelaksanaan penyambungan baru, perubahan daya (PB/PD) dan penyambungan sementara
- i. Mengelola dan memutakhirkan Data Induk Pelanggan (DIL)
- j. Mengelola sistem baca meter
- k. Mengelola pembukuan langganan

- l. Melaksanakan fungsi pengelolaan data termasuk proses billing
- m. Mengendalikan sistem administrasi Data Induk Saldo (DIS)
- n. Mengendalikan sistem administrasi pelanggan sesuai dengan TUL
- o. Memantau dan mengelola proses billing
- p. Bekerja sama dengan fungsi terkait untuk melakukan rekonsiliasi
- q. Mengendalikan susut non teknis
- r. Mengelola dan memonitor Tingkat Mutu Pelayanan (TMP) sesuai dengan standar pelayanan yang berkaitan dengan kecepatan penyambungan baru dan perubahan daya serta pembacaan meter
- s. Melaksanakan pemutusan sementara dan bongkar rampung pelanggan Tegangan Menengah (TM)
- t. Membuat Laporan rutin dan berkala sesuai dengan bidang tugasnya
- u. Melaksanakan pembinaan terhadap UPJ sesuai dengan bidang tugasnya
- v. Melaksanakan hubungan dengan mitra kerja, lembaga pemerintahan, swasta, tokoh masyarakat serta mass media sesuai dengan bidang tugasnya

C. Kegiatan Umum Perusahaan

PLN adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa penyedia listrik untuk seluruh masyarakat Indonesia. Adapun kegiatan umum PLN dapat dilihat dari Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) yang dimilikinya sebagai berikut:

1. *Product*

Berikut adalah produk-produk yang dimiliki oleh PLN:

a. Pasang Baru atau Sambung Baru

PLN menawarkan layanan Pasang Baru bagi konsumen yang ingin memasang instalasi listrik baru. Pasang baru dapat dilakukan untuk instansi pemerintah, sekolah, perumahan, rusun, apartemen, tempat ibadah, pelanggan ex-bongkar, pelanggan ex-p2tl yang mengajukan untuk pasang baru. Pengajuan untuk pasang baru dapat dilakukan melalui via website (www.pln.co.id), call center 123 ataupun datang langsung ke kantor pelayanan PLN terdekat.

b. Penambahan Daya

Bagi pelanggan atau konsumen yang memiliki listrik dengan kapasitas rendah dan memerlukan jumlah daya listrik yang lebih dari itu, maka PLN menyediakan layanan untuk penambahan daya listrik bagi pelanggan pascabayar maupun Prabayar. Pengajuan untuk penambahan daya dapat

dilakukan melalui via website (www.pln.co.id), call center 123 ataupun datang langsung ke kantor pelayanan PLN terdekat.

c. Penyambungan Sementara

Produk lain yang ditawarkan oleh PLN adalah penyambungan sementara. Penyambungan sementara ditujukan bagi konsumen yang membutuhkan listrik untuk beberapa kegiatan acara seperti panggung, pesta atau hajatan. Jangka waktu lamanya penyambungan sementara sesuai dengan permintaan konsumen. Pengajuan untuk penyambungan sementara dapat dilakukan melalui via website (www.pln.co.id), call center 123 ataupun datang langsung ke kantor pelayanan PLN terdekat.

d. SPLU (Stasiun Pengisian Listrik Umum)

SPLU adalah sebuah produk inovasi terbaru yang diluncurkan oleh PLN. SPLU merupakan solusi yang dilakukan PLN untuk mencegah terjadinya pencurian listrik ilegal. SPLU berfungsi sebagai penyedia listrik yang aman dan legal untuk memenuhi kebutuhan listrik masyarakat di tempat umum. SPLU diciptakan bagi para pedagang kaki lima, tempat makan dan tempat umum lainnya. SPLU ini menggunakan mekanisme listrik Prabayar.

2. Price

PLN memiliki Tarif Dasar Listrik (TDL) dan membaginya menjadi 6 golongan tarif untuk Tarif Dasar Listrik (TDL) tersebut, yaitu:

Tabel II.1
Golongan Tarif

JENIS	KETERANGAN
Rumah tangga (R)	Keperluan untuk rumah tangga
Bisnis (B)	Keperluan kegiatan yang menghasilkan pendapatan (komersil)
Industri (I)	Keperluan untuk kegiatan mengolah bahan baku, barang setengah jadi menjadi bahan jadi/setengah jadi.
Sosial (S)	Tempat ibadah, sekolah, rumah sakit non-komersial
Pemerintah (P)	Kantor instansi pemerintah, lampu PJU (Penerangan Jalan Umum)
Layanan Khusus (L)	Proyek, SPLU, Bunga kopi (pasang baru tanah garapan)

Sumber: diolah oleh praktikan

A. Tarif Dasar Listrik untuk Rumah Tangga (R)

Tabel II.2
Golongan Tarif Listrik Rumah Tangga

Golongan Tarif/Daya	Keterangan	Tarif (Rp/kWh)
R-1/450 VA	Subsidi	415
R-1/900 VA	Subsidi	586
R-1/900 VA-RTM (Rumah Tangga Mampu)	Non-subsidi	1.352
R-1/1.300 VA	Non-subsidi	1.467,28
R-1/2.200 VA	Non-subsidi	1.467,28
R-2/3.500-5.000 VA	Non-subsidi	1.467,28
R-3/6.600 Ke atas	Non-subsidi	1.467,28

Sumber: diolah oleh praktikan

Sesuai dengan Peraturan Menteri ESDM No. 28 tahun 2016, penyesuaian tarif secara bertahap terhadap rumah tangga mampu (900 VA) dilakukan sebanyak 3 kali. Kenaikan pertama pada bulan Januari 2017 menjadi sebesar Rp. 791/kWh, dilanjutkan Maret 2017 menjadi Rp. 1.034/kWh dan terakhir pada bulan Mei 2017 menjadi sebesar Rp. 1.352/kWh. Saat ini tarif antara daya 900 VA-RTM dengan 6600 VA hampir sama, sehingga konsumen tidak perlu takut untuk menambah daya listrik, karena rata-rata masyarakat luas beranggapan bahwa semakin tinggi daya listriknya maka semakin besar pula biaya listrik perbulan yang mereka harus bayar. Akan tetapi untuk saat ini, hal tersebut sudah tidak berlaku

karena besarnya jumlah biaya listrik perbulan yang harus dibayar tergantung pada jumlah pemakaian listrik perbulannya.

B. Tarif Dasar Listrik Bisnis (B)

Tabel II.3
Golongan Tarif Bisnis

Golongan Tarif/Daya	Tarif (Rp/kWh)	Biaya Pemakaian (Rp/kWh) dan Biaya kVArh (Rp/kVArh)	Keterangan
B-1/450 VA	535	-	Subsidi
B-1/900 VA	630	-	Subsidi
B-1/1.300 VA	966	-	Subsidi
B-1/2.200 VA	1.1	-	Subsidi
B-1/3.500 VA	1.1	-	Subsidi
B-1/4.400 VA	1.1	-	Subsidi
B-1/5.500 VA	1.1	-	Subsidi
B-2/6.600 VA – 200 kVA (TR)	1.467,28	1.467,28	Non-subsidi
B-3/di atas 200 kVA TM	Rekening minimum (RM2) = 40 (jam nyala) x kVA x biaya pemakaian LWBP	Blok WBP = $K \times 1.035,78$ Blok LWBP = 1.035,78 kVArh = 1.114,74	Non-subsidi

Sumber: diolah oleh praktikan

C. Tarif Dasar Listrik Sosial (S)

Tabel II.4
Golongan Tarif Sosial

Golongan Tarif/Daya	Tarif (Rp/kWh)
S-2/450 VA	325
S-2/900 VA	455
S-2/1.300 VA	708
S-2/2.200 VA	760
S-2/.3500 VA – 200 kVA	900

Sumber: diolah oleh praktikan

D. Tarif Dasar Listrik Industri (I)

Tabel II.5
Golongan Tarif Industri

Golongan Tarif/Daya	Tarif (Rp/kWh)	Biaya Pemakaian (Rp/kWh) dan Biaya kVArh (Rp/kVArh)	Keterangan
I-1/450 VA	485	-	Subsidi
I-1/900 VA	600	-	Subsidi
I-1/1.300 VA	930	-	Subsidi
I-1/2.200 VA	960	-	Subsidi
I-1/ 3.500 VA – 14 kVA	1.112	-	Subsidi
I-2/ 14 – 200 kVA	1.112	-	Subsidi
I-3/di atas 200 kVA TM	Rekening minimum (RM2) = 40 (jam nyala) x kVA x biaya pemakaian LWBP	Blok WBP = $K \times 1.035,78$ Blok LWBP = 1.035,78 kVArh = 1.114,74	Non-subsidi
I-4/ 30.000 kVA ke atas (TT)	Rekening minimum (RM3) = 40 (jam nyala) x kVA x biaya pemakaian WBP dan LWBP	Blok WBP dan Blok LWBP = 996,74 kVArh = 996,74	Non-subsidi

Sumber: diolah oleh praktikan

E. Tarif Dasar Listrik Pemerintah (P)

Tabel II.6
Golongan Tarif Pemerintah

Golongan Tarif/Daya	Tarif (Rp/kWh)	Biaya Pemakaian (Rp/kWh) dan Biaya kVArh (Rp/kVArh)	Keterangan
P-1/450 VA	685	-	Subsidi
P-1/900 VA	760	-	Subsidi
P-1/1.300 VA	1.049	-	Subsidi
P-1/2.200 VA	1.076	-	Subsidi
P-1/3.500 VA	1.076	-	Subsidi
P-1/4.400 VA	1.076	-	Subsidi
P-1/5.500 VA	1.076	-	Subsidi
P-1/6.600 VA – 200 kVA (TR)	1.4627,28	-	Non-subsidi
P-2/di atas 200 kVA (TR)	Rekening minimum (RM2) = 40 (jam nyala) x kVA x biaya pemakaian LWBP	Blok WBP = K x 1.035,78 Blok LWBP = 1.035,78	Non-subsidi

Sumber: diolah oleh praktikan

F. Tarif Dasar Listrik Layanan Khusus (L)

Tabel II.7
Golongan Tarif Layanan Khusus

Golongan Tarif/Daya	Tarif (Rp/kWh)
L/TR, TM, TT	1.644,52

Sumber: diolah oleh praktikan

Komponen Biaya Pasang Baru dan Penambahan daya

Tabel II.8**Komponen Biaya Pasang Baru dan Penambahan Daya**

no	Jenis	Komponen Biaya	
1	Meter Prabayar	Biaya penyambungan (BP)	Token Awal
2	Meter Pascabayar	Biaya penyambungan (BP)	Uang Jaminan Langgan (UJL)

Sumber: diolah oleh praktikan

Besarnya biaya penyambungan adalah sebagai berikut:

Tabel II.9**Kelompok Biaya Penyambungan**

Kelompok Sambungan	Biaya Penyambungan
Pasang baru atau penambahan daya sampai dengan 2.200 VA	Rp. 937,-/VA
Pasang baru atau penambahan daya di atas 2.200 VA sampai dengan 200 kVA	Rp. 969,-/VA

Sumber: diolah oleh praktikan

Besarnya biaya penyambungan pada saat pasang baru ialah:

Tabel II.10
Biaya Penyambungan Pasang Baru

Daya	Rp/kWh	BP	Jenis Pengukuran
450 VA	937	Rp. 421.000	1 PHASA
900 VA		Rp. 843.000	
1.300 VA		Rp. 1.218.000	
2.200 VA		Rp. 2.062.000	
3.500 VA		Rp. 3.391.500	
4.400 VA	969	Rp. 4.263.600	3 PHASA
5.500 VA		Rp. 5.329.500	1 PHASA
6.600 VA		Rp. 6.395.400	3 PHASA
7.700 VA		Rp. 7.461.300	1 PHASA
10.600 VA		Rp. 10.271.400	3 PHASA
11.000 VA		Rp. 10.659.000	1 PHASA
13.200 VA		Rp. 12.790.800	3 PHASA
16.500 VA		Rp. 15.988.500	
23.000 VA		Rp. 22.287.000	
33.000 VA		Rp. 31.977.000	AMR
41.500 VA		Rp. 40.213.500	
53.000 VA		Rp. 51.357.000	
66.000 VA		Rp. 63.954.000	
82.500 VA		Rp. 79.942.500	
Sampai dengan 200 Kva			

Sumber: diolah oleh praktikan

Sedangkan besarnya biaya penyambungan pada saat penambahan daya ialah sebagai berikut:

Tabel II.11
Biaya Penyambungan Penambahan Daya

Daya Lama (VA)	Daya Baru (VA)	Biaya Penyambungan (Rp)
450	900	421.65
	1.3	769.45
	2.2	1.639.750
	3.5	2.955.450
	4.4	3.827.550
	5.5	4.893.450
900	1.3	374.8
	2.2	1.218.100
	3.5	2.519.400
	4.4	3.391.500
	5.5	4.457.400
1.3	2.2	843.3
	3.5	2.131.800
	4.4	3.003.900
	5.5	4.069.800
2.2	3.5	1.259.700
	4.4	2.131.800
	5.5	3.197.700
3.3	4.4	872.1
	5.5	1.938.000
4.4	5.5	1.065.900

Sumber: diolah oleh praktikan

Cara menghitung biaya penyambungan untuk tambah daya dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

e. Untuk tambah daya sampai dengan 2200 VA

$$(\text{Daya baru} - \text{daya lama}) \times \text{Rp. 937}$$

f. Untuk tambah daya lebih dari 2200 VA sampai dengan 200 kVA

$$(\text{Daya baru} - \text{daya lama}) \times \text{Rp. 969}$$

Tarif Uang Jaminan Langgan (UJL) untuk Rumah Tangga:

Tabel II.12
Tarif UJL untuk Rumah Tangga

Golongan tarif	Batas daya	Rp/VA
R-1	1.300 VA	131
R-1	2.200 VA	141
R-2	3.500 – 5.500 VA	157
R-3	>6.600 VA	140

Sumber: diolah oleh praktikan

Jumlah saldo UJL setiap individu berbeda-beda, sesuai dengan tarif UJL sebelumnya pada saat pasang baru. Berikut adalah rumus untuk melakukan perhitungan UJL:

$$(\text{Daya baru} \times \text{Tarif}) \times \text{Jumlah saldo UJL anda yang ada di PLN}$$

Listrik Isi Ulang (Pulsa Listrik atau Token Listrik) adalah 20 angka digit yang dimasukkan ke meter Prabayar saat melakukan isi ulang listrik, ini merupakan sarana yang disediakan PLN khusus untuk pelanggan Prabayar.

Berikut adalah nominal pulsa token listrik atau listrik isi ulang yang dijual di ATM atau payment point:

- g. Rp 25.000
- h. Rp 50.000
- i. Rp 100.000
- j. Rp 250.000
- k. Rp 500.000
- l. Rp 1.000.000

3. *Place*

PT. PLN (persero) Distribusi Jakarta Raya atau Disajaya membawahi beberapa kantor cabang distribusi di area Jakarta dan Tangerang yang beralamatkan di Jl. M. I. Ridwan Rais No. 1, Gambir, Jakarta Pusat 11410, sedangkan praktikan ditempatkan selama PKL di PT. PLN (persero) AP Pondok Kopi yang beralamatkan di Jl. Radin Inten II No. 10, Kalimalang, Jakarta Timur 13930. Dalam pendistribusian produknya, PLN area Pondok Kopi mendistribusikan produknya ke beberapa wilayah yang ada di Jakarta Timur serta sebagian wilayah di Bekasi. Diantaranya Kelurahan Duren Sawit, Pondok Kopi, Pulo Gebang, Malaka Sari, Malaka Jaya, Bintara Jaya, Kranji, Bintara, Bekasi, Penggilingan, Cakung, Pondok Kelapa, sebagian area Cipinang dan Pondok Bambu.

4. *Promotion*

Metode promosi atau elemen bauran promosi yang digunakan oleh PT. PLN (persero) adalah *Personal Selling* dan *Sales Promotion*.

Personal Selling (Penjualan Personal). Divisi Niaga dan Pemasaran mempunyai tugas yang diberikan oleh PT. PLN (persero) yaitu bertemu langsung dengan para pelanggan ataupun calon konsumen untuk menawarkan dan menjual produk-produk mereka seperti pasang baru, tambah daya, penyambungan sementara dan Stasiun Pengisian Listrik Umum (SPLU). Target konsumen dari PLN area Pondok Kopi adalah masyarakat luas, industri-industri, dan lain-lain.

Sales Promotion (Promosi Penjualan). Promosi penjualan adalah sebuah kegiatan pemasaran yang memberikan nilai tambah atau insentif kepada tenaga penjualan, distributor atau konsumen yang diharapkan dapat meningkatkan penjualan¹. PLN menggunakan promosi penjualan yang berorientasi kepada konsumen (*Consumer-Oriented Sales Promotion*). Promosi penjualan yang berorientasi kepada konsumen mencakup kegiatan seperti pemberian kupon, sampel produk, potongan harga (diskon), kontes, undian dan lain-lain. Kegiatan promosi penjualan yang dilakukan oleh PLN adalah sebagai berikut, selama bulan Juli 2017,

¹ Morissan M.A, *Periklanan : Komunikasi Pemasaran Terpadu*, Kencana Prenadamedia Group, First Edition, Jakarta, 2010, hal. 25

PLN memiliki promo dengan tema “Gemerlap Lebaran 2017” untuk para konsumennya dengan memberikan diskon 50% untuk konsumen yang ingin Tambah Daya Listrik, selain itu PLN juga memberikan promo cicilan hingga 12 kali dengan bunga 0% untuk Biaya Penyambungan Tambah Daya tersebut. Promo tersebut berlaku hanya sampai 31 Juli 2017. Pada bulan Agustus 2017, PLN juga memiliki beberapa promo dengan tema “Gebyar Kemerdekaan 2017” yaitu dengan memberikan diskon 17% untuk Pasang Baru dan di tambah diskon 8% jika pembayaran dilakukan pada tanggal 8 sampai dengan 31 Agustus 2017. Diskon tersebut berlaku dari 8 Agustus sampai dengan 21 September 2017. Promo lainnya yaitu Penyambungan Sementara Listrik untuk Kegiatan dan Gapura 17-an hanya dengan biaya sebesar Rp. 170.845 berlaku hanya sampai dengan 15 September 2017. PLN area Pondok Kopi dengan spesial mengadakan lomba untuk para pelanggannya yaitu “Sayembara Gapura Bersinar”. Lomba tersebut adalah lomba menghiasi gapura dengan lampu-lampu, lalu *upload* foto gapura tersebut ke sosial media seperti *Instagram* dan dengan syarat yaitu mendaftar promo Paket Merdeka untuk Penyambungan Sementara dan termasuk ke dalam wilayah PLN area Pondok Kopi. Pengumuman pemenang dan penyerahan hadiah dilakukan pada tanggal 8 September 2017 di kantor PLN area Pondok Kopi.

5. *People*

PLN Area Pondok Kopi mempunyai 74 pegawai yang handal dan berkualitas, dari jumlah tersebut diantaranya terdapat 1 orang Manajer Area yang dibantu oleh 6 orang Asisten Manajer, 19 Supervisor, serta staf-staf yang berkualitas, berkompeten serta profesional dalam bidang mereka masing-masing. Seluruh pegawai PLN area Pondok Kopi mengedepankan pelayanan yang ramah dan hangat untuk para konsumen dan pelanggannya. Seluruh informasi yang dibutuhkan oleh konsumen akan diberikan secara detail dan jelas oleh karyawan PLN area Pondok Kopi.

6. *Physical evidence*

Bukti fisik yang dimiliki oleh PT. PLN (persero) area Pondok Kopi yaitu memiliki gedung yang sederhana serta letak posisi kantor yang strategis yaitu berada di pinggir jalan besar dan sering dilalui oleh kendaraan umum sehingga memudahkan karyawan yang berkerja dengan PT. PLN (persero) area Pondok Kopi. Selain itu gedung kantor PLN area Pondok Kopi juga bersebelahan dengan Bank Bukopin sehingga membuat para konsumen yang ingin membayar tagihan listrik via transfer dapat dengan mudah datang langsung ke Bank Bukopin. Berikut adalah gambar dari bukti fisik yang dimiliki oleh PT. PLN (persero) area Pondok Kopi:



Gambar II.6
Gedung kantor PLN



Gambar II.7
Kantor divisi Niaga dan Marketing



Gambar II.8

Meteran listrik untuk TR



Gambar II.9

Meteran listrik untuk TM



Gambar II.10

SPLU



Gambar II.11
Brosur Gemerlap Lebaran 2017



Gambar II.12
Brosur Gebyar Kemerdekaan 2017



Gambar II.13

Brosur Sayembara Gapura Bersinar



Gambar II.14

Brosur Aplikasi PLN Mobile

7. *Process*

Keseluruhan proses niaga di PLN area Pondok Kopi mengedepankan kepuasan pelanggan atas pelayanan yang telah diberikan. Dari awal pemesanan hingga pemasangan selesai dilakukan dalam jangka waktu yang telah ditetapkan. PLN area Pondok Kopi mencegah terjadinya keterlambatan dalam penyelesaian pesanan, untuk itu seluruh proses produksi dilakukan dengan cepat, tepat dan selalu di *follow up* kembali. Berikut adalah berbagai tahap proses pelayanan dari pemesanan hingga pemasangan:

- Pasang Baru



Gambar II. 15

Langkah-langkah Pasang Baru

Sumber: diolah oleh praktikan

- Tambah Daya



Gambar II.16

Langkah-langkah Tambah Daya

Sumber: diolah oleh praktikan

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PLN area Pondok Kopi yang ditempatkan pada bagian divisi Niaga dan Pemasaran yang memiliki tugas-tugas sebagai berikut:

1. Mempromosikan berbagai macam promo-promo yang dimiliki oleh PLN.
2. Mensosialisasikan kepada masyarakat tentang produk-produk terbaru yang dimiliki oleh PLN
3. Menyetak dan menyortir hasil dari entri PDL (Perubahan Data Pelanggan)
4. Menyetak surat Berita Acara Kompensasi UJL (Uang Jaminan Langgan)
5. Menyortir Nota Tagihan Listrik Rumah Tangga dan Nota Tagihan Listrik Dinas (Pemerintah).

B. Pelaksanaan Kerja

Berikut adalah penjelasan dan rincian dari kegiatan yang dilakukan praktikan selama melaksanakan PKL:

1. Mempromosikan berbagai macam promo-promo yang dimiliki oleh PLN.

Para karyawan, pegawai OJT (On Job Training) maupun praktikan yang berada di bidang divisi Niaga dan Pemasaran memiliki banyak tugas, salah satunya yaitu mempromosikan segala macam bentuk promo yang ditawarkan oleh PLN kepada masyarakat luas, calon konsumen ataupun pelanggan. Sebagai contoh, selama bulan Juli 2017, para pegawai, OJT dan praktikan PLN area Pondok Kopi bertemu langsung dengan para pelanggan untuk menawarkan promo yaitu “Gemerlap Lebaran 2017” dengan memberikan diskon 50% untuk Tambah Daya Listrik, serta promo cicilan hingga 12 kali dengan bunga 0% untuk Biaya Penyambungan Tambah Daya. Promo diskon 50 % tersebut hanya berlaku sampai 31 Juli 2017.

PT. PLN (PERSERO)
PERUSAHAAN LISTRIK NEGARA
KORPORASI

**FORMULIR PENGALUAN
KREDIT PENAMBAHAN DAYA**

YANG BERTANDA TANGAN DIBAWAH INI BERTUDUK ATAS NAMA :

ID/PEL : _____
 NAMA : _____
 ALAMAT : _____
 NO. KTP : _____
 TLP : _____
 TAMB : _____
 DAYA : _____

DENGAN INI MENGAJUKAN PENAMBAHAN DAYA LISTRIK MENJADI _____ VA
 PEMBAYARAN BIAYA DAN PENYAMBUNGAN DAN UANG JAMINAN LANGGANAN* SECARA
 CICILAN DENGAN BINCANGAN SEBAGAI BERTIKUT :

1. DOWN PAYMENT (DP) : Rp _____ KALI
 2. PERIODE CICILAN : _____
 3. BUNGA : _____ % (NILI) PERSEN

ANGSURAN CICILAN AKAN DIBAYARKAN MELALUI : DIBARUNGAN DENGAN REKENING
 LISTRIK (PASCABAYAR) / PEMBAYARAN REGISTRASI ANGSURAN (PRABAYAR).

DENGAN SURAT PENGALUAN INI SAYA MENYETUJUI PROSES PENAMBAHAN DAYA LISTRIK
 DAN SURAT PENGALUAN HUTANG YANG DITERBITKAN ATAS DASAR ANGSURAN
 PENAMBAHAN DAYA.

SALES PT. PLN (Persero) _____ JAKARTA, _____ 2017
 PELANGGAN _____

*JANG JAMINAN LANGGAN KHUSUS UNTUK PLN PASCABAYAR

Gambar III.1

Formulir peengajuan kredit tambah daya

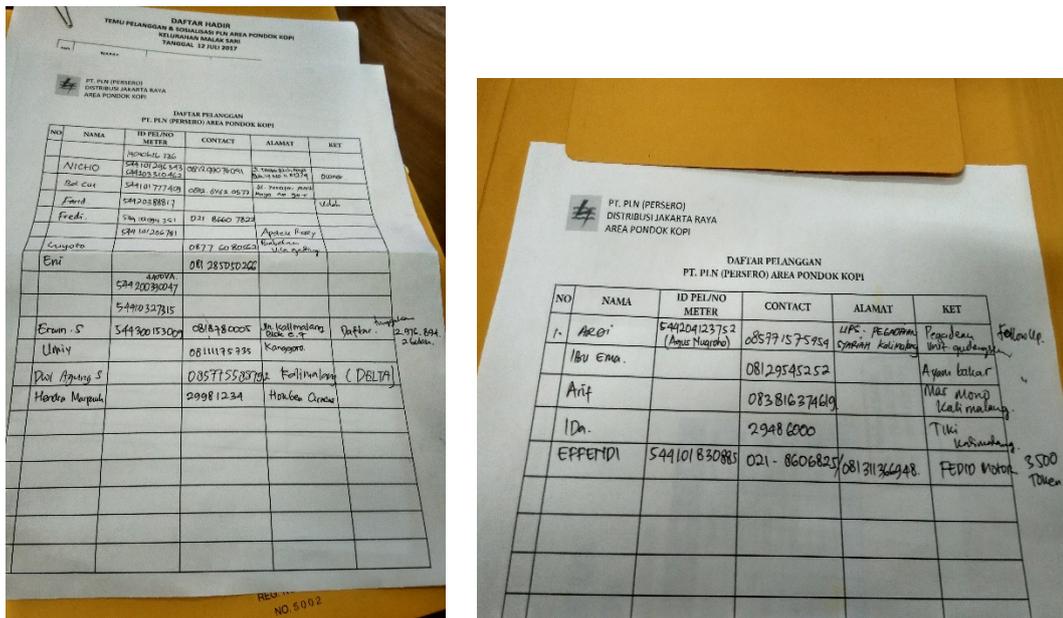


Gambar III.2

Kegiatan promosi Gemerlap Lebaran 2017

Hasil dari kegiatan mempromosikan promo “Gemerlap Lebaran 2017” tersebut yang dilakukan pada tanggal 19 Juli 2017, praktikan bersama dengan salah satu pegawai OJT (*On Job Training*) mendapatkan beberapa konsumen yang langsung mendaftar untuk Tambah Daya Listrik, yaitu:

- a) Penanggung jawab salah satu ruko di daerah Kalimantan (a.n. Erwin S) menambah daya dari 2.200 VA menjadi 3.500 VA
- b) Pegadaian Syariah Cabang Kalimantan (a.n. Agus Nugroho) menambah daya dari 1.300 VA menjadi 2.200 VA
- c) Salah satu pemilik bengkel di daerah sekitar Kalimantan (a.n. Effendi) menambah daya dari 900 VA menjadi 3.500 VA.



Gambar III.3

Daftar konsumen yang mendaftar promo Tambah Daya

Sedangkan pada bulan Agustus 2017, PLN juga memiliki promo yaitu dengan tema “Gebyar Kemerdekaan 2017” yaitu seperti diskon 17% untuk Pasang Baru dan di tambah dengan diskon 8% jika pembayaran dilakukan pada tanggal 8 sampai dengan 31 Agustus 2017. Diskon tersebut berlaku dari 8 Agustus sampai dengan 21 September 2017. Promo lainnya yaitu Penyambungan Sementara Listrik untuk Kegiatan dan Gapura 17-an hanya dengan biaya sebesar Rp. 170.845 berlaku hanya sampai dengan 15 September 2017.



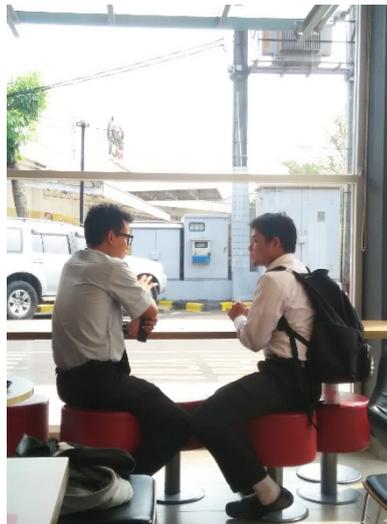
Gambar III.4

Kegiatan promosi Gebyar Kemerdekaan 2017

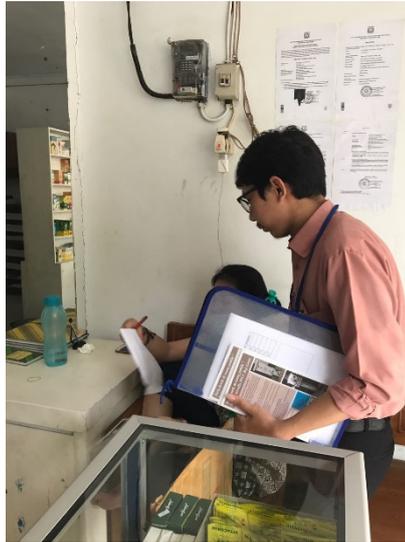
2. Mensosialisasikan kepada masyarakat tentang produk-produk terbaru yang dimiliki oleh PLN

Saat ini PLN telah memiliki produk terbaru mereka yaitu SPLU (Stasiun Pengisian Listrik Umum). PLN Disajaya pun memberi tugas kepada PLN seluruh area di Indonesia untuk mempromosikan dan mensosialisasikan produk tersebut kepada masyarakat. Target konsumen utama dari SPLU ini adalah pedagang kaki lima, pemilik rumah makan, *restaurant fast food*, dan lain-lain. SPLU dibuat untuk mencegah terjadinya pencurian listrik ilegal, P2TL, dan lain-lain. Selain itu, PLN area Pondok Kopi juga melakukan survey tentang SPLU dengan membuat *Questionnaire* dan diberikan kepada masyarakat untuk mengetahui seberapa jauh pengetahuan masyarakat tentang SPLU. Pada sekitar akhir Agustus 2017, para pegawai dan

praktikan melaksanakan *bazaar* dan sosialisasi di Kantor Walikota Jakarta Timur tentang aplikasi PLN terbaru yaitu “PLN *MOBILE*” dimana aplikasi tersebut dapat membuat konsumen mengetahui tagihan listrik mereka, informasi tarif listrik terkini, berita terkini dari PLN, prediksi biaya listrik bulanan, pengaduan tentang pelayanan, permohonan pasang baru/penambahan daya, dan lain-lain. Aplikasi ini dapat diunduh melalui *smartphone*.



Gambar III.5
Kegiatan sosialisasi SPLU



Gambar III.6
Kegiatan survey tentang SPLU



Gambar III.7
Bazaar PLN Mobile.

3. Menyetak dan menyortir hasil dari entri PDL (Perubahan Data Pelanggan)

Praktikan diberi tugas untuk menyetak hasil dari entri PDL yang sebelumnya sudah dibuat terlebih dahulu Surat Perintah Kerja, Berita Acara dan Entri PDL oleh karyawan PLN area Pondok Kopi. Hasil dari entri PDL tersebut kemudian diberi stempel tanda tangan ASMAN Niaga. Berikut adalah gambar hasil dari entri PDL yang harus dicetak oleh praktikan:

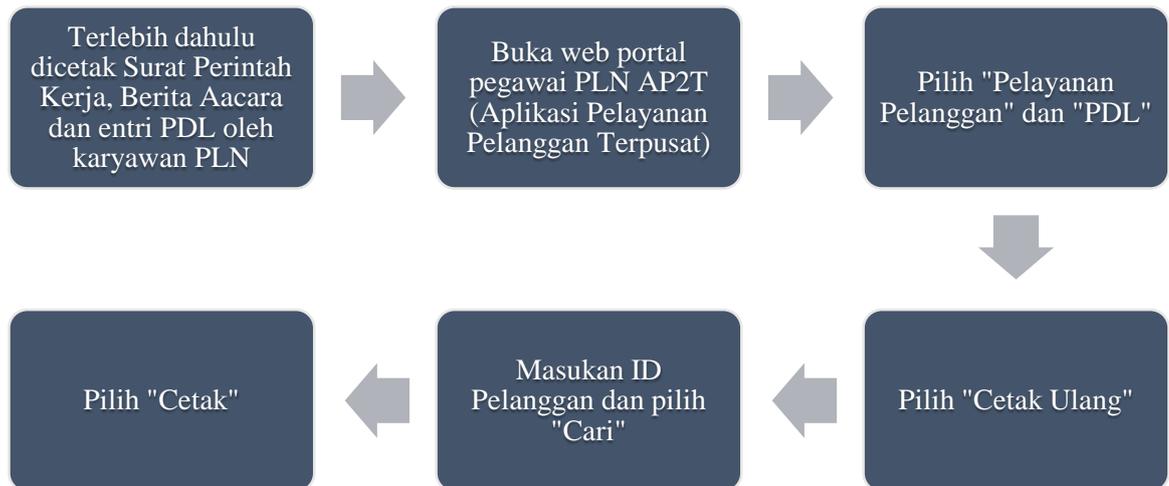
WILAYAH KALIMANTAN SELATAN DAN TENGAH		AREA PELAYANAN BANJARBARU		PERUBAHAN DATA PELANGGAN		MANAGER	
TGL PDL	NO PDL	TGL NYALA	ID PELANGGAN	JNS MUTASI	KODE MUTASI		
24-2-2016	PDL221201602246719	24-2-2016	221200540382	J	M		
JENIS MUTASI / KOREKSI							
A. PENYAMBUNGAN BARU	E. PERUBAHAN DAYA	H. PENGATURAN FUNGSI TUL 2-3-5	K. FAKTOR KALI METER	N. PEMUTUSAN RAMPUNG DATA PELANGGAN MASIH DI PDL			
B. PERUBAHAN NAMA	F. BIAYA PFNYAMRINGAN/II	L. BIAYA PEMAKAIAN SEWA	L. SUMBER TEBAGA LISTRIK DAN CIRI PENYALURANYA	O. PEMUTUSAN RAMPUNG DATA PELANGGAN KELUAR DARI PDL			
C. PERUBAHAN ALAMAT	G. ANGSURAN	J. ALAT PENGUKUR DAN PEMBATAS	M. LOKASI DESA	P. PASANG KEMBALI EKS. MUTASI N			
D. PERUBAHAN TARIF	B NAMA DRS.MUHAMMAD YAMIN			KODE PERUBAHAN NAMA NO. URUT PELANGGA			
C ALAMAT PENUNJUKAN		NAMA PENUNJUKAN		NOMOR BANGUNAN			
XX		UNLAM III RT.19 RW.IV No.		0			
RT 19		RW IV		NO DALAM RT		LINGKUNGAN	
						KODE POS	
D TARIF	KD PT	E DAYA TERSAMBUNG		H			
R1		2.200		KD KEDUDUKAN			
NO. KUITANSI BP		TGL. KUITANSI BP		A / M			
				KD BACA METER			
				KD KEL			
				A			
NO. KUITANSI UJI		TGL. KUITANSI UJI		KD GOL			
				COPY			
				MATERAI			
				PP.I			
				PEMDA			
				P			
ANGSURAN		LAMANYA		INDE MUSIMAN / KWA-MAKS			
G KODE	RP ANGS PER BLN	BLN/THN	ANGS KE	TMPT BAYAR			
				LOKET TUGGK			
KODE	RP ANGS PER BLN	LAMANYA	BLN/THN	ANGS KE			
				ANGS KE			
KODE	RP ANGS PER BLN	LAMANYA	BLN/THN	ANGS KE			
				ANGS KE			
I		K		KD SK			
KD BPT		DAYA TRAF0		K			
				K			
J LETAK APP		METER KWH		TGL PASANG /PERUBAHAN		MELCO INDA	
1						MELCO INDA	
				TYPE		NOMOR	
				OQ943		1128087	
				TH.TERA		TH.BUAT	
				2004		2004	
				TGL PASANG /PERUBAHAN		MELCO INDA	
				TYPE		NOMOR	
				TH.TERA		TH.BUAT	

Gambar III.8

Hasil entri PDL

Sumber: <http://sitikamalliah-142329.blogspot.co.id/>

Berikut adalah langkah-langkah yang dilakukan untuk menyetak hasil entri PDL:



Gambar III.9

Langkah-langkah menyetak PDL

Sumber : diolah oleh praktikan

4. Menyetak Surat Berita Acara Kompensasi UJL (Uang Jaminan Langganan)

Praktikan juga diberi tugas untuk menyetak Surat Berita Acara Kompensasi UJL oleh salah satu Supervisor di divisi Niaga dan Pemasaran. Berikut adalah gambar dari Surat Berita Acara Kompensasi UJL:

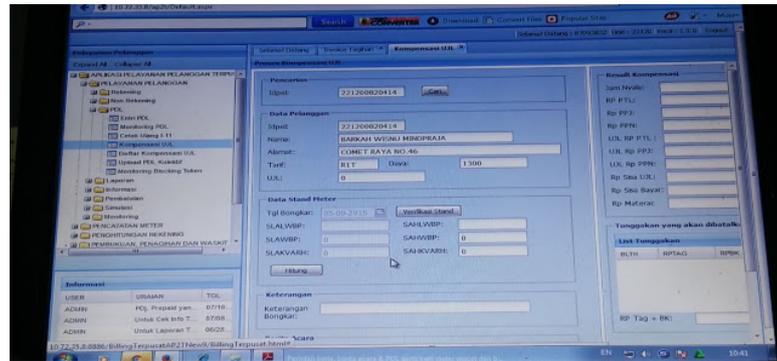
PT. PLN (PERSERO) JAWA BARAT & BANTEN GARUT GARUT KOTA		BERITA ACARA NOMOR : BA/PRABAYAR/53271/1302/0019 TENTANG KONVERSI ANGKA STAND CABUT (PEMAKAIAN KWH TERAKHIR) DENGAN UANG JAMINAN LANGGANAN	
Pada hari ini Tanggal 13 Bulan Februari Tahun 2013			
1. Nama	:	Sudjismani	
Jabatan	:	MANAGER	
Alamat	:	Jl Oreta No140 A Garut	
yang selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA			
2. Nama	:	ABDULAH	
ID Pelanggan	:	532710054380	
Tarif / Daya	:	B1T 3500	
Alamat	:	KP CIPARAY No. 0-000 RT/RW 003 / 01 KARANGMILYA	
yang selanjutnya disebut PIHAK KEDUA			
Sehubungan dengan Pengalihan Sistem Pembayaran Rekening Listrik dari Sistem Pembayaran secara Konvensional (POST-PAID) menjadi Sistem Prabayar (PREPAID METER), kedua belah pihak bersepakat untuk :			
1. Melaksanakan Konversi Angka Stand Cabut yang tertuang dalam Berita Acara Penggantian KWH Meter dengan nilai Uang Jaminan Langganan (UJL) yang menjadi milik PIHAK KEDUA yang tersimpan data PIHAK PERTAMA			
2. Adapun Perincian Konversi tersebut adalah sebagai berikut :			
I. SALDO UJL PIHAK PERTAMA	:		1.000.000 (A)
II. PERHITUNGAN PENJUALAN REKENING LISTRIK			
(2.a) Stan Awal *	:		521
(2.b) Stan Akhir **	:		530
(2.c) Pemakaian KWh	:		140
(2.d) Nilai Penjualan Tenaga Listrik (PTL) ***	:		133.000 (B)
III. PAJAK PENERANGAN JALAN (PPJ)	:		9.310 (C)
IV. PAJAK PERTAMBAHAN NILAI (PPN 10%)	:		0 (D)

Gambar III.10

Surat Berita Acara Kompensasi UJL

Sumber: <https://www.scribd.com/doc/313231370/SOP-AP2T-Mei2013>

Selain menyetak surat berita acara kompensasi UJL, praktikan juga melakukan *monitoring* saldo UJL dan membuat nomor agenda surat berita acara pelanggan. Berikut adalah gambar dari kegiatan monitoring pelunasan kompensasi UJL:



Gambar III.11

Monitoring saldo UJL

Sumber: <http://sitikamalliah-142329.blogspot.co.id/>

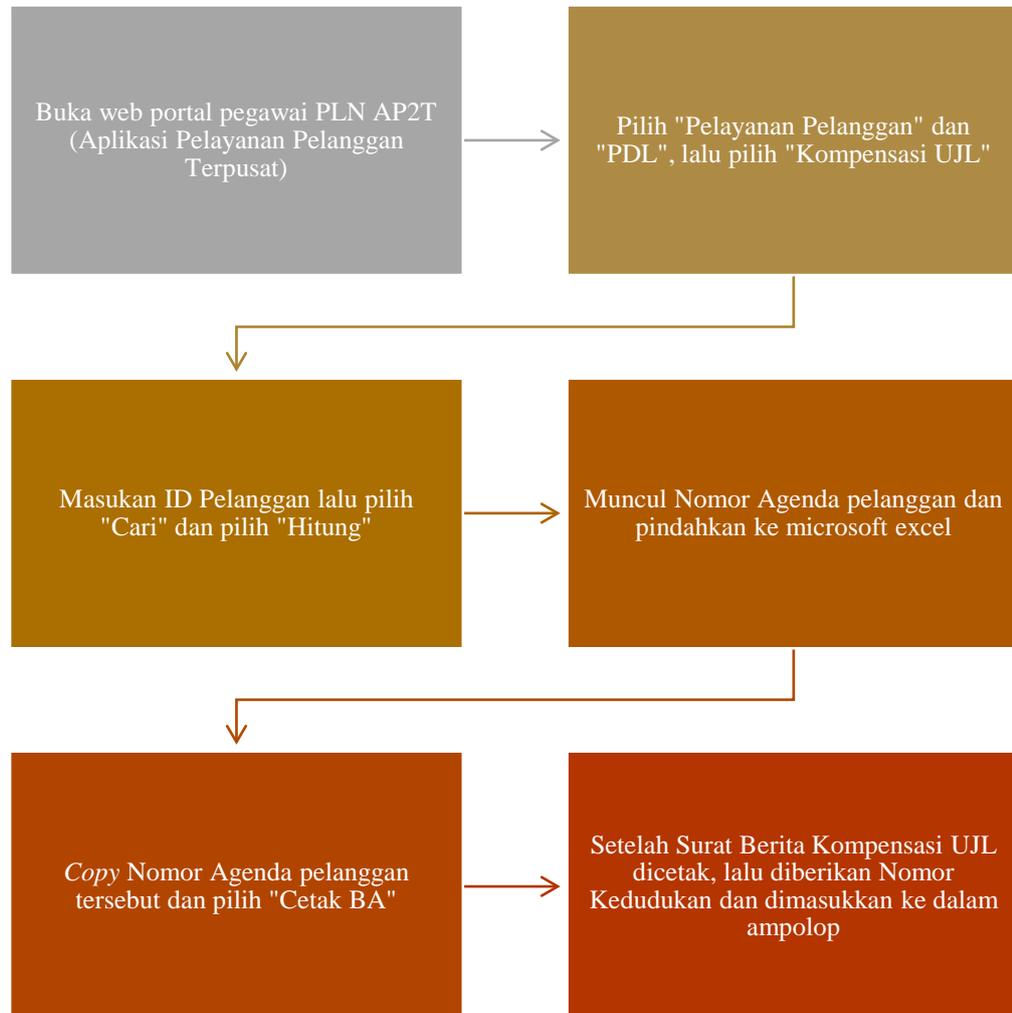
Setelah surat berita acara acara tersebut dicetak, kemudian surat tersebut dimasukkan ke dalam amplop dan diberi nomor kedudukan yang sebelumnya sudah dibuat oleh karyawan PLN. Nomor kedudukan tersebut bertujuan untuk memudahkan dalam pengiriman surat tersebut kepada pelanggan. Berikut adalah gambar dari daftar nomor kedudukan pelanggan:



Gambar III.12

Daftar nomor kedudukan pelanggan

Berikut adalah langkah-langkah yang dilakukan untuk mencetak Surat Berita Acara Kompensasi UJL:



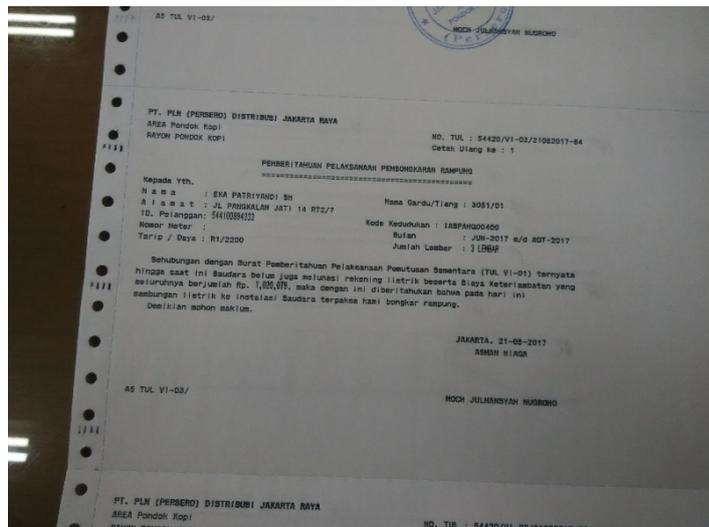
Gambar III.13

Langkah-langkah mencetak Surat Berita Acara Kompensasi UJL

Sumber: diolah oleh praktikan

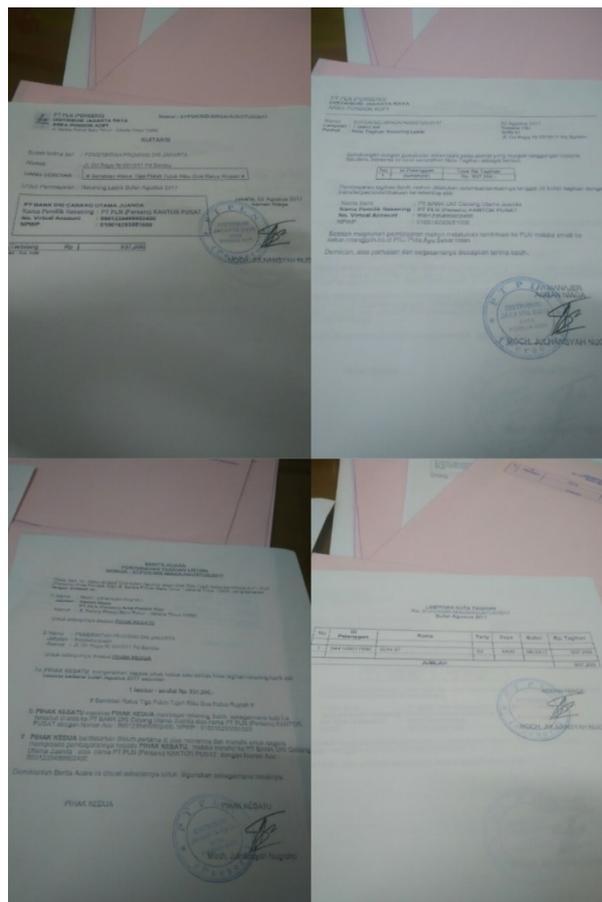
5. Menyortir Nota Tagihan Listrik Rumah Tangga dan Nota Tagihan Listrik Dinas (Pemerintah).

Selain tugas-tugas seperti tadi, praktikan juga diberi tugas untuk menyortir nota tagihan listrik rumah tangga maupun dinas (pemerintah) yang sebelumnya telah dibuat oleh karyawan PLN. Nota tagihan listrik untuk rumah tangga ada berbagai macam yaitu mulai dari 1 lembar, 2 lembar hingga 3 lembar atau disebut juga bongkar rampung. Kedua nota tagihan tersebut disortir oleh praktikan kemudian diberi stempel tanda tangan dari ASMAN (Asisten Manajer) Niaga dan Pemasaran dan diberi cap PLN. Selain nota tagihan untuk rumah tangga praktikan juga menyortir nota tagihan listrik untuk dinas seperti untuk sekolah, perkantoran pemerintahan, dan lain-lain. Nota tagihan listrik untuk dinas terdiri dari 4 lembar dan disusun sesuai dengan nomor surat. Berikut adalah gambar yang membedakan antara nota tagihan listrik untuk rumah tangga dan dinas:



Gambar III.14

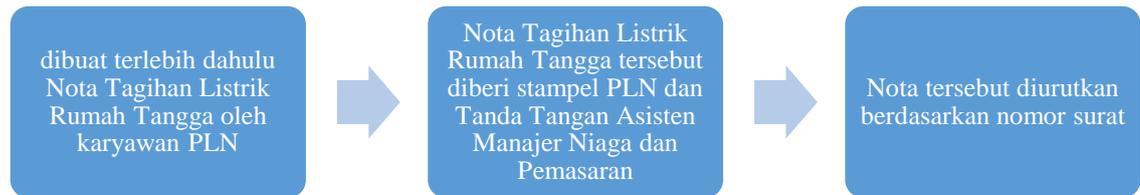
Nota tagihan listrik rumah tangga



Gambar III.15

Nota tagihan listrik dinas (pemerintah)

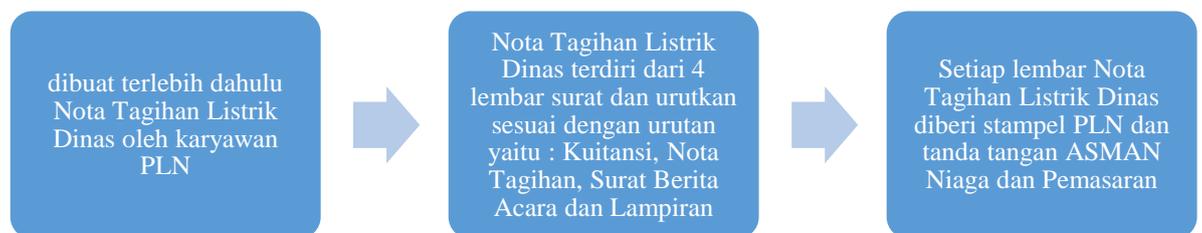
Berikut adalah langkah-langkah yang dilakukan untuk menyortir
Nota Tagihan Listrik Rumah Tangga dan Dinas:



Gambar III.16

Langkah-langkah menyortir Nota Tagihan Listrik Rumah Tangga

Sumber: diolah oleh praktikan



Gambar III.17

Langkah-langkah menyortir Nota Tagihan Listrik Dinas

Sumber: diolah oleh praktikan

C. Kendala yang Dihadapi

Saat melaksanakan PKL, praktikan sering mendapatkan kendala yang harus dihadapi. Kendala-kendala tersebut seperti:

- a. Web portal pegawai PLN AP2T (Aplikasi Pelayanan Pelanggan Terpusat) sering mengalami *server down* sehingga menghambat pekerjaan praktikan seperti menyetak hasil entri PDL dan membuat serta menyetak surat berita acara kompensasi UJL.
- b. Pada saat tim penyebar brosur melakukan promosi dan sosialisasi tentang promo-promo PLN kepada masyarakat, sering kali terhambat karena banyaknya penerimaan keluhan pelayanan dari beberapa warga sehingga jumlah brosur yang harus dibagikan tidak mencapai target.
- c. Pada saat praktikan dan pegawai PLN melakukan survey penyisiran tarif, terhambat oleh ketidakjelasan alamat pelanggan sehingga membuang-buang waktu hanya untuk mencari 1 alamat saja.
- d. Masing-masing pegawai PLN memiliki akun mereka sendiri untuk mengakses AP2T (Aplikasi Pelayanan Pelanggan Terpusat) dan sering kali akun tersebut mengalami *logging out* sendiri dan tidak bisa *log in* kembali dikarenakan user yang digunakan lebih dari 2 komputer sehingga hal tersebut dapat menghambat pekerjaan praktikan.

D. Cara Mengatasi Kendala

- a. Praktikan meminta pekerjaan baru seperti menyortir nota tagihan listrik atau lainnya kepada Supervisor untuk dikerjakan dan setelah web portal PLN (AP2T) tersebut sudah tidak mengalami *server down*, praktikan melanjutkan pekerjaan sebelumnya.
- b. Semua anggota tim harus bekerja masing-masing dalam membagikan brosur sehingga brosur yang harus dibagikan dapat mencapai target dan waktu lebih efisien dan dalam menghadapi keluhan konsumen, para konsumen langsung diinstruksikan untuk menghubungi *call center* 123.
- c. Pada saat melakukan penyisiran tarif, anggota tim harus menyebar dan pada saat mencari alamat harus bertemu langsung kepada ketua RT atau RW yang bersangkutan sehingga dapat menghemat waktu.
- d. Praktikan meminta bantuan kepada salah satu pegawai PLN untuk mencari tahu pegawai lainnya yang telah memakai akun tersebut.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Setelah praktikan melaksanakan PKL selama dua bulan di PLN area Pondok Kopi, maka praktikan dapat menyimpulkan beberapa kesimpulan, yaitu:

- a. Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PLN area Pondok Kopi 2 bulan, praktikan dapat mengetahui tentang mekanisme kerja di Divisi Niaga dan Pemasaran PLN area Pondok Kopi. Beberapa tugas yang dikerjakan di dalam Divisi Niaga dan Pemasaran adalah menyusun dan membuat strategi pemasaran serta promosi produk, mensosialisasikan produk-produk terbaru yang dimiliki PLN, mengkoordinasikan pelaksanaan penagihan dan membuat nota tagihan listrik kepada pelanggan baik rumah tangga ataupun instansi pemerintahan dan lain-lain.
- b. Praktikan dapat mengetahui tentang strategi promosi seperti apa yang digunakan oleh PLN area Pondok Kopi yaitu mereka menggunakan metode promosi *personal selling* dan *sales promotion* karena PLN area Pondok Kopi hampir setiap hari mereka pasti selalu bertemu dan berhadapan dengan konsumen baik untuk mengevaluasi tentang pelayanan yang mereka

berikan, menjual produk mereka, melakukan penagihan dan mensosialisasikan produk terbaru mereka. Selain itu, PLN area Pondok Kopi juga memberikan berbagai promo-promo dan dengan khusus mengadakan perlombaan untuk para pelanggannya yaitu perlombaan menghias gapura dengan lampu-lampu dengan hadiah yang menarik untuk para pemenang.

B. SARAN

Adapun beberapa saran yang dapat praktikan berikan antara lain:

a. Saran untuk Fakultas Ekonomi

Pihak fakultas perlu memberikan pelatihan terlebih dahulu tentang bagaimana teknik dan praktik promosi yang tepat seperti *personal selling* kepada para mahasiswa sebelum melaksanakan Praktik Kerja Lapangan. Sehingga pada saat melaksanakan PKL dan diberikan tugas seperti *personal selling* oleh Supervisor atau pegawai, para mahasiswa telah mempunyai pengalaman serta paham bagaimana cara melakukan *personal selling* yang tepat dan benar dan juga dapat meminimalkan risiko kesalahan yang akan terjadi.

b. Saran untuk Perusahaan

PLN area Pondok Kopi khususnya di bidang Divisi Niaga, sebelum praktikan melaksanakan tugas untuk mempromosikan atau mensosialisasikan promo-promo, diperlukan pelatihan atau

pengarahan terlebih dahulu bagaimana cara mempromosikan yang benar, bagaimana cara menjual produk mereka kepada calon konsumen, dan hal apa saja yang tidak boleh dilakukan untuk mencegah terjadinya kesalahan yang dilakukan oleh praktikan dan membuat praktikan menjadi terampil dalam bidang pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

M.A Morissan. 2010. *Periklanan : Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Jakarta:

Kencana Prenadamedia Group.

<http://www.pln.co.id/tentang-kami/profil-perusahaan> (diakses pada 10 September 2017).

https://id.wikipedia.org/wiki/Perusahaan_Listrik_Negara (diakses pada tanggal 10 September 2017)

<http://artilambang.blogspot.co.id/2014/02/arti-logo-pln.html> (diakses pada tanggal 12 September 2017)

<http://sitikamalliah-142329.blogspot.co.id/> (diakses pada tanggal tanggal 16 September 2017)

<https://www.scribd.com/doc/313231370/SOP-AP2T-Mei2013> (diakses dan diunduh pada tanggal 16 September 2017)

<https://plnkuduskota.wordpress.com/category/job-deskripsi/> (diakses pada tanggal 19 September 2017)

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

Kegiatan praktikan selama pelaksanaan PKL

NO	Tanggal	Kegiatan
1	Senin, 17 juli 2017	Memperkenalkan diri kepada para pegawai dan diberi penjelasan tentang divisi Niaga dan Pemasaran
2	Selasa, 18 Juli 2017	Menyortir hasil entri PDL
		Menyortir brosur “Gemerlap Lebaran 2017” untuk dibagikan kepada masyarakat
3	Rabu, 19 juli 2017	Membagikan brosur dan mensosialisasikan promo “Gemerlap Lebaran 2017” kepada masyarakat
4	Kamis, 20 Juli 2017	Menyortir hasil entri PDL
5	Jum’at, 21 Juli 2017	Menyetak hasil entri PDL
6	Senin, 24 Juli 2017	Menyetak hasil entri PDL
7	Selasa, 25 Juli 2017	Menyortir hasil entri PDL
8	Rabu, 26 Juli 2017	Menyetak hasil entri PDL
9	Kamis, 27 Juli 2017	Menyortir hasil entri PDL

10	Jum'at, 28 Juli 2017	Menyortir nota tagihan listrik rumah tangga
11	Senin, 31 Juli 2017	Menyetak hasil entri PDL
12	Selasa, 1 Agustus 2017	Mempromosikan dan mensosialisasikan SPLU kepada masyarakat
13	Rabu, 2 Agustus 2017	Menyortir nota tagihan listrik dinas (pemerintah)
14	Kamis, 3 Agustus 2017	Menyetak hasil entri PDL
15	Jum'at, 4 Agustus 2017	Izin
16	Senin, 7 Agustus 2017	Menyortir hasil entri PDL
17	Selasa, 8 Agustus 2017	Menyetak hasil entri PDL
18	Rabu, 9 Agustus 2017	Menyetak hasil entri PDL
19	Kamis, 10 Agustus 2017	Rapat COC dengan <i>General Manager</i> area Pondok Kopi
		Menyetak surat berita acara kompensasi UJL
		Membagikan <i>questionnaire</i> kepada masyarakat mengenai SPLU
20	Jum'at, 11 Agustus 2017	Izin
21	Senin, 14 Agustus 2017	Menyetak surat berita acara kompensasi UJL

22	Selasa, 15 Agustus 2017	Menuliskan nomor kedudukan pada surat berita acara kompensasi UJL sebelum dikirim ke pelanggan
23	Rabu, 16 Agustus 2017	Lomba memperingati hari kemerdekaan 17 Agustus dengan para pegawai
		Menyetak hasil entri PDL
24	Kamis, 17 Agustus 2017	Libur
25	Jum'at, 18 Agustus 2017	Menyortir hasil entri PDL
26	Senin, 21 Agustus 2017	Menyortir dan memberi stempel pada nota tagihan listrik rumah tangga 3 lembar (bongkar rampung)
27	Selasa, 22 Agustus 2017	Melakukan survey penyisiran tarif ke rumah-rumah pelanggan
28	Rabu, 23 Agustus 2017	Melakukan survey penyisiran tarif ke rumah pelanggan hingga ke instansi sekolah
29	Kamis, 24 Agustus 2017	Menyetak hasil entri PDL

30	Jum'at, 25 Agustus 2017	Menyetak hasil entri PDL
31	Senin, 28 Agustus 2017	Menyetak hasil entri PDL
32	Selasa, 29 Agustus 2017	Melakukan <i>bazaar</i> dan sosialisasi tentang aplikasi PLN <i>Mobile</i> di Kantor Walikota Jakarta Timur
33	Rabu, 30 Agustus 2017	Menyortir surat pemberitahuan bongkar rampung listrik, surat perintah kerja dan berita acara sesuai dengan ID Pelanggan dan nama pelanggan
34	Kamis, 31 Agustus 2017	<i>Monitoring</i> pelunasan kompensasi UJL
		Membuat No. Agenda berita acara pelanggan
		Menyetak surat berita acara kompensasi UJL
		Melakukan entri penangguhan realisasi permohonan
35	Jum'at, 1 September 2017	Libur
36	Senin, 4 September 2017	Izin

37	Selasa, 5 September 2017	Menyortir dan menyusun nota tagihan listrik dinas sesuai dengan nomor surat
38	Rabu, 6 September 2017	Menyetak hasil entri PDL
39	Kamis, 7 September 2017	Menyetak hasil entri PDL
40	Jum'at, 8 September 2017	Menyortir hasil entri PDL

LAMPIRAN 2

Surat Permohonan Izin Praktik Kerja Lapangan


*Building
Future
Leaders*

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PRI : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982
BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180
Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4898486
Laman : www.unj.ac.id

Nomor : **1208/UN39.12/KM/2017** 4 Juli 2017
Lamp. : -
Hal : **Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan**

Yth. **SDM PT. PLN Disjaya**
Jl. MI Ridan Rais No.1 Gambir
Jakarta Pusat

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

Nama : **Rizky Rahmatsyah**
Nomor Registrasi : **8223155363**
Program Studi : **Manajemen Pemasaran (D3)**
Fakultas : **Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**
No. Telp/HP : **082210880173**

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada tanggal 10 Juli s.d. 31 Agustus 2017.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
dan Hubungan Masyarakat


Woro Sasmoyo, SH
NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Prodi Manajemen Pemasaran (D3)

LAMPIRAN 3

Surat telah Menyelesaikan Praktik Kerja Lapangan

	PT PLN (Persero) DISTRIBUSI JAKARTA RAYA		
Jalan Mohammad Ikhwan Ridwan Rais No. 1 - Jakarta Pusat 10110			
Telp. : (021) 3454000 – 3455000	Kotak Pos : 1141	Call Center : (kode area) 123	Facebook : pln123
Facsimile: (021) 3456694	Website : www.pln.co.id/disjaya	E-mail : pln123@pln.co.id	Twitter : @pln_123

SURAT KETERANGAN
Nomor : 0071 Kt/SDM.04.06/DISJAYA/2017

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : TRIS YANUARSYAH H
Jabatan : Manajer SDM dan Organisasi

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Rizky Rahmatsyah
NIM : 8223155363
Program Studi : Manajemen Pemasaran

Telah melaksanakan magang di PT PLN (Persero) Area Pondok Kopi pada tanggal 17 Juli s.d 31 Agustus 2017 telah selesai dilaksanakan dengan Sangat Baik.

Demikian surat keterangan ini dibuat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana semestinya.

Jakarta, 25 September 2017

MANAJER
SUMBERDAYA MANUSIA DAN ORGANISASI


TRIS YANUARSYAH H

MODEL 1001

LAMPIRAN 4

Daftar Hadir Praktik Kerja Lapangan



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
... SKS**

Nama : Rizky Rahmatsyah
 No. Registrasi : 8223157263
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : Pt. PKN DISAJAYA AREA Pondok Kopi
 Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 17 Juli 2017	1. ✓	
2.	Selasa, 18 Juli 2017	2. ✓	
3.	Rabu, 19 Juli 2017	3. ✓	
4.	Kamis, 20 Juli 2017	4. ✓	
5.	Jumat, 21 Juli 2017	5. ✓	
6.	Senin, 24 Juli 2017	6. ✓	
7.	Selasa, 25 Juli 2017	7. ✓	
8.	Rabu, 26 Juli 2017	8. ✓	
9.	Kamis, 27 Juli 2017	9. ✓	
10.	Jumat, 28 Juli 2017	10. ✓	
11.	Senin, 31 Juli 2017	11. ✓	
12.	Selasa, 1 Agustus 2017	12. ✓	
13.	Rabu, 2 Agustus 2017	13. ✓	
14.	Kamis, 3 Agustus 2017	14. ✓	
15.	Jumat 4 Agustus 2017	15. I ✓	ada keperluan dikampus

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

Jakarta, 5 SEP - 2017



.....
 PRIBATTI M.
 SPV PEMASTARAN &
 PELAYANAN PELANGGAN.



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/3649

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Rizky Rahmatsyah
No. Registrasi : 21300203
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. PUN Area Pondok Kopi
Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 9 Agustus 2017	1. ✓	
2.	Selasa, 9 Agustus 2017	2. ✓	
3.	Rabu, 9 Agustus 2017	3. ✓	
4.	Kamis, 10 Agustus 2017	4. ✓	
5.	Jumat, 11 Agustus 2017	5. I ✓	Mengurus bayaran UFT di Kardin Uns
6.	Senin, 14 Agustus 2017	6. ✓	
7.	Selasa, 15 Agustus 2017	7. ✓	
8.	Rabu, 16 Agustus 2017	8. ✓	
9.	Kamis, 17 Agustus 2017	9. ✓	LIBUR
10.	Jumat, 18 Agustus 2017	10. ✓	
11.	Senin, 21 Agustus 2017	11. ✓	
12.	Selasa, 22 Agustus 2017	12. ✓	
13.	Rabu, 23 Agustus 2017	13. ✓	
14.	Kamis, 24 Agustus 2017	14. ✓	
15.	Jumat, 25 Agustus 2017	15. ✓	

Jakarta, 5 SEPT 2017

Penilai



PERMASTI M.

SPV PEMASTIKAN &

PELAYANAN PELANGGAN

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.fe.unj.ac.id



ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO:
IAS/DA/2640

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
... SKS

Nama : Rizky Rahmatsyah
No. Registrasi : 22110213
Program Studi : DS Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : M. Pw Area Pondok Kopi
Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 28 Agustus 2017	1. ✓	
2.	Selasa, 29 Agustus 2017	2. ✓	
3.	Rabu, 30 Agustus 2017	3. ✓	
4.	Kamis, 31 Agustus 2017	4. ✓	
5.	Jumat, 1 September 2017	5. ✓	LIBUR
6.	Senin, 4 September 2017	6. ✓	ada perkuliahan
7.	Selasa, 5 September 2017	7. ✓	
8.	Rabu, 6 September 2017	8. ✓	
9.	Kamis, 7 September 2017	9. ✓	
10.	Jumat, 8 September 2017	10. ✓	
11.	11. ✓	
12.	12.	
13.	13.	
14.	14.	
15.	15.	

Jakarta, 5 SEPT 2017.
Penilai,
DISTRIBUSI
JAKARTA RAYA
AREA
PONDOK KOP
(Persegi)

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

DINASTI M.
SPV PEMASARAN &
PELAYANAN PELANGGAN.

LAMPIRAN 5

Penilaian Praktik Kerja Lapangan



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



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

Nama : Rizky Rahmatsyah
 No.Registrasi : 8223115263
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : PLU Area Pondok Kopi
 Alamat Praktik/Telp :

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																																		
1	Kehadiran	90	1. Keterangan Penilaian : <table border="1" style="font-size: small; border-collapse: collapse;"> <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 : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;"> $\frac{905}{10 \text{ (sepuluh)}} = 90,5$ </div> Nilai Akhir : <table border="1" style="font-size: small; border-collapse: collapse; margin: 5px auto;"> <tr><td style="text-align: center;">91</td><td style="text-align: center;">A</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">Angka bulat</td><td style="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	91	A	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																																			
91	A																																				
Angka bulat	huruf																																				
2	Kedisiplinan	90																																			
3	Sikap dan Kepribadian	95																																			
4	Kemampuan Dasar	90																																			
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	95																																			
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	85																																			
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	90																																			
8	Aktivitas dan Kreativitas	90																																			
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	90																																			
10	Hasil Pekerjaan	90																																			
Jumlah		905																																			

Jakarta, 5 September 2017

Penilai



AMAN MASA

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan