

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA PT PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI)
DIVISI PEMASARAN**

**AYU MULYANDINI
8223136637**



**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
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2015**

RINGKASAN EKSEKUTIF

AYU MULYANDINI. 8223136637. Laporan Praktik Kerja Lapangan Divisi Pemasaran PT PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI) sebagai Staff Marketing. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini disusun berdasarkan pengalaman Praktikan selama dua bulan dari tanggal 1 Juli 2015 sampai dengan 28 Agustus 2015 melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI). Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk mendapatkan Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Selama praktik di PT PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI) dalam menjalani tugas berada dibawah bimbingan manager marketing di kantor pusat JL. Gajah Mada No. 14, Jakarta pusat. Dibagian ini Praktikan bertugas membantu dalam menginput data dan strategi promosi produk kapal yang ada di PT PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI).

Kata Kunci : Marketing , Strategi Promosi, Jasa.

EXECUTIVE SUMMARY

AYU MULYANDINI, 8223136637, Report of Field Work Practice Marketing Division of PELAYARAN NASIONAL INDONESIA Ltd., as Marketing Staff. Study Program Marketing Management Diploma of Management Faculty of Economics, State University of Jakarta.

This Reports of Field Work Practices (PKL) was prepared based on the practical experience during two months from 1 July 2015 until 28 August 2015 of Field Work Practice in PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI) Ltd. This Field Work Practice report was written to fulfill one of the requirements to get a degree Associate Expert at the Faculty of Economics, State University of Jakarta. This Field Work Practice report is written based on the experience in Field Work Practice in PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI) Ltd. During practice in PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI) Ltd. In duty under the guidance of Marketing Manager in branch office Gajah mada No. 14, Central Jakarta. In this section the practice have duty in Introduce and Promotion Strategy Product Ship in the PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI) Ltd.

Keywords : Marketing Sales, Promotion Strategy, Service

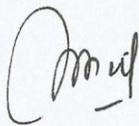
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada PT Pelayaran Nasional
Indonesia (PELNI) Divisi Pemasaran
Nama Praktikan : Ayu Mulyandini
Nomor Registrasi : 8223136637
Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran

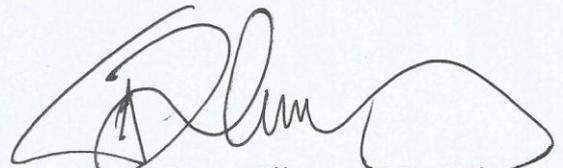
Menyetujui,

Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran

Pembimbing

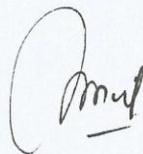


Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 195702211985302002



Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si
NIP. 197206171999031001

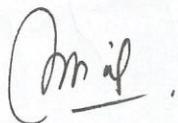
Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen



Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 195702211985302002

LEMBAR PENGESAHAN

Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi - Universitas Negeri Jakarta



Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 195702211985302002

Nama

Tanda tangan

Tanggal

Ketua Penguji

Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 195702211985302002



30/12/2015

Penguji Ahli

Dra. Sholikhah, MM
NIP. 196206231990032001



23/12/2015

Dosen Pembimbing

Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si
NIP. 197206171999031001



29/12/2015

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat ALLAH SWT, karena berkat rahmat dan karunia-Nya sehingga praktikan dapat menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI). Laporan ini ditulis untuk memenuhi syarat kelulusan bagi Program Studi DIII Manajemen Pemasaran, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Praktikan menyadari bahwa laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu praktikan berterima kasih kepada :

1. Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
2. Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dra. Umi Mardiyati, M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Dra. Umi Mardiyati, M.Si selaku Kaprodi Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta..
5. Dian Malik Septian dan Dessy Noera selaku *Manager Marketing* dan *Manager Penjualan* PT PELNI.
6. Seluruh staf dan karyawan PT PELNI.

7. Kedua orang tua dan keluarga tercinta.

8. Rekan-rekan mahasiswa.

Praktikan menyadari bahwa Laporan Praktik Kerja Lapangan ini jauh dari sempurna, karena keterbatasan dan kekurangan yang praktikan miliki, namun praktikan mengharapkan berbagai kritik dan saran yang membangun agar laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca.

Jakarta, Desember 2015

Praktikan

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR EKSEKUTIF	i
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang PKL	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	4
C. Kegunaan PKL	5
D. Lokasi PKL	6
E. Jadwal Waktu PKL	7
BAB II. TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	
A. Sejarah Perusahaan	8
B. Struktur Organisasi	12
C. Kegiatan Umum Perusahaan	14
BAB III. PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	
A. Bidang Kerja	28
B. Pelaksanaan Kerja	28
C. Kendala Yang Dihadapi	47
D. Cara Mengatasi Kendala	48
BAB IV. KESIMPULAN	
A. Kesimpulan	49
B. Saran-saran	50
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel II.1 : Daftar Kapal Penumpang PT PELNI	16
Tabel II.2 : Daftar Kapal Muatan PT PELNI	17
Tabel II.3 : Daftar Paket Wisata Bahari Tahun 2015 PT PELNI	18
Tabel II.4 : Daftar Harga Kapal Penumpang PT PELNI	19
Tabel II.5 : Daftar Harga Kapal Muatan PT PELNI	19
Tabel II.6 : Daftar Harga Paket Wisata Bahari Tahun 2015 PT PELNI	20
Tabel III.1 : Daftar Harian Kerja Praktikan selama PKL	40

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 : Logo PT PELNI (Persero)	10
Gambar II.2 : Struktur Organisasi Divisi Pemasaran Kapal	13
Penumpang PT(PELNI).	
Gambar II.3. : Saluran Distribusi Angkutan Penumpang	21
Gambar II.4. : Saluran Distribusi Muatan	22
Gambar II.5. : Saluran Distribusi Produk Wisata Bahari	22
Gambar III.1 : <i>Flowchart</i> Memasukkan Data Laporan Pasasi &	30
Penghasilan Sdum Kapal	
Gambar III.2 : <i>Flowchart</i> Dinas Mudik Gratis 2015	34
Gambar III.3 : <i>Flowchart</i> Kegiatan Mendistribusi Tiket Gelang	39

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat permohonan izin Praktik Kerja Lapangan

Lampiran 2 : Daftar hadir praktikan

Lampiran 3 : Penilaian praktikan selama PKL

Lampiran 4 : Nota Dinas Monitoring di KM. Dobonsolo

Lampiran 5 : Desain flayer *Event On Board*

Lampiran 6 : Desain baju & topi

Lampiran 7 : Foto-foto selama PKL di PT PELNI

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan

Manusia dalam kehidupannya pasti tidak lepas dari pendidikan. Pendidikan memiliki peran penting yang dapat berfungsi untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Pendidikan adalah pilar kehidupan suatu bangsa. Bangsa yang maju adalah bangsa yang memiliki pendidikan yang maju pula. Semakin maju pendidikan suatu bangsa maka semakin cerah dan terarah juga kesejahteraan masyarakat dari suatu bangsa itu sendiri.

Memasuki era globalisasi masyarakat harus berlomba-lomba mencapai pendidikan setinggi-tingginya untuk dapat bersaing dalam dunia kerja. Tidak hanya pandai dalam menguasai teori-teori masyarakat juga dituntut untuk memiliki keterampilan dalam segala bidang sesuai dengan keahlian masing-masing terutama di bidang teknologi. Ketatnya persaingan dunia kerja membuat masyarakat yang tidak memiliki pendidikan akan tersisih dari dengan sendirinya.

Oleh sebab itu, setiap institusi melakukan antisipasi untuk menjaga mutu pendidikan dan kualitas lulusan mereka agar tetap terjaga dan diminati. Langkah yang diambil adalah dengan mengadakan Praktik Kerja Lapangan atau yang biasa disebut dengan PKL untuk menunjang karir para mahasiswanya.

Praktik Kerja Lapangan adalah mata kuliah wajib di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (FE UNJ) yang bertujuan untuk membekali mahasiswa dalam mengenal, mengetahui, memahami aplikasi dan keterkaitan ilmu dalam bidang ilmu yang diperoleh di bangku kuliah dan dunia kerja. Setiap mahasiswa FE UNJ, khususnya program studi DIII Manajemen Pemasaran, Jurusan Manajemen, diwajibkan untuk mengikuti program ini untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapat gelar Ahli Madya.

Dengan mengikuti program PKL, mahasiswa diharapkan dapat mensinergikan pengetahuan akademik mahasiswa dengan lingkungan kerja. Selain itu, jika mahasiswa tersebut memiliki penilaian kinerja yang baik dari perusahaan/instansi tempat pelaksanaan PKL, maka bukan hal yang mustahil mahasiswa tersebut memiliki kesempatan untuk bergabung dengan perusahaan tempatnya bekerja setelah lulus nanti.

Praktik Kerja Lapangan juga diadakan guna memberikan kesempatan kepada para mahasiswa untuk menambah pengalaman dan ilmu yang mungkin belum didapatkan di universitas, selain itu Praktik Kerja Lapangan merupakan syarat mutlak yang harus dilakukan Mahasiswa agar dapat mengikuti Ujian Akhir.

Praktikan melakukan praktik kerja di PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI). Praktikan memilih PT PELNI, karena perusahaan tersebut merupakan salah satu perusahaan BUMN yang bergerak di bidang jasa angkutan laut dan menurut praktikan jasa angkutan laut di Indonesia memiliki

potensi yang sangat besar yang didukung oleh bentuk Negara Indonesia yang kepulauan.

Dengan bentuk Negara Indonesia yang kepulauan menjadikan jasa angkutan laut penting didalam aktivitas hubungan antar pulau satu dengan pulau lainnya. Karena hal tersebut *trend industry* untuk jasa angkutan laut sangat berkembang pesat. Sesuai data yang diperoleh dari Dirjen Perhubungan Laut pada tahun 2003 total perusahaan angkutan laut sebanyak 1705. Pada tahun 2005 sejak penerapan azas cabotage total perusahaan angkutan laut meningkat menjadi 2.269 perusahaan dan pada tahun 2007 perusahaan angkutan laut terus meningkat menjadi 2.326 perusahaan dan untuk total perusahaan angkutan laut khusus sebanyak 10.389 dengan pertumbuhan per 31 maret 2013.¹

Dan untuk armada kapal meningkat khususnya armada kapal dari Indonesia. Pada tahun 2003 jumlah armada kapal nasional sebanyak 5.333 unit kapal dan meningkat pada tahun 2005 menjadi 6.041 unit kapal. Pada tahun 2007 armada kapal nasional terus mengalami peningkatan menjadi 7.154 unit kapal. Dan hingga 31 maret 2013 jumlah armada kapal meningkat menjadi 12.047 unit kapal. Mayoritas tipe kapal armada nasional per 31 maret 2013 adalah tongkang/ barge (33,07%), tug boat (31,04%). Dan kapal general cargo (18,71%). Namun armada kapal nasional baru menguasai pengangkutan muatan dalam negeri sebesar 99,65% dari total muatan 359,67 juta ton per

¹ Dirjen Perhubungan Laut, dan data diolah oleh praktikan

februari 2013 sedangkan untuk muatan luar negeri armada kapal nasional hanya mengangkut 10,1% dari total muatan 600,94 juta ton per februari 2013.²

Hal tersebut mendorong praktikan untuk mengetahui lebih dalam mengenai marketing dan penjualan yang dijalankan oleh perusahaan angkutan laut terutama perusahaan angkutan laut PT. Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI) dengan cara melaksanakan PKL di divisi pemasaran PT. Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI) agar praktikan dapat mengaplikasikan teori pemasaran yang praktikan dapatkan selama di universitas dengan di lokasi kerja yang sebenarnya.

B. Maksud dan Tujuan PKL

1. Maksud PKL:

- a. Mempelajari strategi pemasaran dengan melakukan praktek kerja lapangan di PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI)
- b. Memperoleh keterampilan dan keahlian dalam hal penguasaan pekerjaan, sehingga menambah pengalaman dalam dunia kerja
- c. Melakukan praktik kerja sesuai dengan latar belakang praktikan, yaitu DIII Manajemen Pemasaran.

2. Tujuan PKL:

- a. Untuk mengetahui tentang aktivitas atau tanggung jawab divisi pemasaran pada PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI)

² Dirjen Perhubungan Laut, dan data diolah oleh praktikan

- b. Untuk mengetahui gambaran kepada praktikan tentang kondisi dunia kerja yang sebenarnya.
- c. Memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Studi DIII Pemasaran, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

C. Kegunaan PKL

Manfaat yang didapat setelah melaksanakan PKL, yaitu:

1. Bagi Mahasiswa

- a. Memahami dan mengenal dinamika dunia kerja pada unit-unit kerja, baik lingkungan pemerintah maupun perusahaan.
- b. Mempersiapkan diri untuk memasuki dunia kerja yang sesungguhnya setelah mendapat gelar Ahli Madya.
- c. Memaksimalkan dan melatih keterampilan mahasiswa sesuai dengan pengetahuan yang didapat di bangku perkuliahan.

2. Bagi Fakultas Ekonomi

- a. Mengetahui sejauh mana peran tenaga pengajar dalam memberikan materi perkuliahan mahasiswa sesuai dengan perkembangan yang terjadi di dunia kerja.
- b. Mengetahui sejauh mana efektivitas antara kurikulum (materi perkuliahan, metode dan media) yang diterapkan dengan dinamika dan kondisi dunia kerja yang sesungguhnya.

- c. Mengetahui sejauh mana Praktik Kerja Lapangan ini berguna bagi perkembangan ilmu marketing, sehingga dapat dijadikan referensi bagi mahasiswa selanjutnya.
- d. Memperluas pengenalan jurusan Diploma III Manajemen pemasaran Universitas Negeri Jakarta serta mempererat kerjasama antara akademik dengan perusahaan tempat pelaksanaan PKL.

3. Bagi Perusahaan

- a. Praktikan membantu pekerjaan perusahaan/instansi tempat praktikan melaksanakan PKL.
- b. Terjalannya hubungan yang teratur dan dinamis antara instansi/perusahaan dan lembaga perguruan tinggi, serta menumbuhkan hubungan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat.

D. Lokasi PKL

Nama : PT.PELNI

Alamat : Jl. Gajahmada No.14 Jakarta Pusat 10130

No. Telepon : +62-21-6334342 (hunting)

No. Fax : +62-21-63854130 (hunting)

Call Center : +62-21-79180606

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

Email : humas@pelni.co.id

twitter : <http://twitter.com/ptpelni>

facebook : fans page PELNI

PT Pelayaran Nasional Indonesia adalah salah satu badan usaha milik Negara yang bergerak dibidang transportasi laut. Salah satu unit usahanya adalah menyediakan jasa angkutan transportasi laut yang meliputi jasa angkutan penumpang dan jasa angkutan muatan barang antar pulau.

E. Jadwal Waktu PKL

Praktek Kerja Lapangan dilaksanakan selama 2 (dua) bulan, terhitung pada tanggal 01 Juli 2015 sampai dengan tanggal 28 Agustus 2015. Jam kerja di mulai dari jam 08.00 sampai dengan jam 16.30 dan waktu istirahat jam 12.00 sampai dengan 13.00.

BAB II

TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Perusahaan

PT. Pelayaran Nasional Indonesia merupakan Badan Usaha Milik Negara yang bergerak dibidang transportasi umum laut. Berdirinya PT PELNI bermula dengan dikeluarkannya Surat Keputusan Bersama (SKB) antara Menteri Perhubungan dan Menteri Pekerjaan Umum tanggal 5 September 1950 yang isinya mendirikan Yayasan Penguasaan Pusat Kapal-kapal (PEPUSKA).

Latar belakang pendirian Yayasan PEPUSKA diawali dari penolakan pemerintah Belanda atas permintaan Indonesia untuk mengubah status maskapai pelayaran Belanda yang beroperasi di Indonesia, N.V. K.P.M (*Koninklijke Paketvaart Maatschappij*) menjadi Perseroan Terbatas (PT). Pemerintah Indonesia juga menginginkan agar kapal-kapal KPM dalam menjalankan operasi pelayarannya di perairan Indonesia menggunakan bendera Merah Putih. Pemerintah Belanda dengan tegas menolak semua permintaan yang diajukan oleh pemerintah Indonesia.

Dengan modal awal 8 (delapan) unit kapal dengan total tonage 4.800 DWT (*Death Weight Ton*), PEPUSKA berlayar berdampingan dengan armada KPM yang telah berpengalaman lebih dari setengah abad. Persaingan benar-benar tidak seimbang ketika itu, karena armada KPM selain telah berpengalaman, jumlah armadanya juga lebih banyak serta memiliki kontrak-kontrak monopoli.

Akhirnya pada 28 April 1952 Yayasan Pepuska resmi dibubarkan. Pada saat yang sama didirikanlah PT PELNI dengan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Perhubungan Nomor M.2/1/2 tanggal 28 Februari 1952 dan No. A.2/1/2 tanggal 19 April 1952, serta Berita Negara Republik Indonesia No. 50 tanggal 20 Juni 1952. Sebagai Presiden Direktur pertamanya diangkatlah R. Ma'moen Soemadipraja (1952-1955).

Delapan unit kapal milik Yayasan Pepuska diserahkan kepada PT PELNI sebagai modal awal. Karena dianggap tidak mencukupi maka Bank *Ekspor Impor* menyediakan dana untuk pembelian kapal sebagai tambahan dan memesan 45 "*coaster*" dari Eropa Barat. Sambil menunggu datangnya "*coaster*" yang dipesan dari Eropa, PELNI mencarter kapal-kapal asing yang terdiri dari berbagai bendera. Langkah ini diambil untuk mengisi trayek-trayek yang ditinggalkan KPM. Setelah itu satu persatu kapal-kapal yang dicarter itu diganti dengan "*coaster*" yang datang dari Eropa. Kemudian ditambah lagi dengan kapal-kapal hasil pampasan perang dari Jepang.

Status PT PELNI mengalami dua kali perubahan. Pada tahun 1961 pemerintah menetapkan perubahan status dari Perusahaan Perseroan menjadi Perusahaan Negara (PN) dan dicantumkan dalam Lembaran Negara RI No. LN 1961. Kemudian pada tahun 1975 status perusahaan diubah dari Perusahaan Negara (PN) menjadi Perseroan terbatas (PT) PELNI sesuai dengan Akte Pendirian No. 31 tanggal 30 Oktober 1975. Perubahan tersebut dicantumkan dalam Berita Negara RI No. 562-1976 dan Tambahan Berita Negara RI No. 60 tanggal 27 Juni 1976.

Seiring dengan perjalanan waktu dan perkembangan usaha, perusahaan mengalami beberapa kali perubahan bentuk Badan Usaha. Pada tahun 1975 berbentuk Perseroan sesuai Akta Pendirian Nomor 31 tanggal 30 Oktober 1975 dan Akte Perubahan Nomor 22 tanggal 4 Maret 1998 tentang Anggaran Dasar PT. PELNI yang diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia tanggal 16 April 1999 Nomor 31 tambahan Berita Negara Nomor 2203.

Saat ini PT. PELNI (Persero) mengoperasikan 29 (dua puluh sembilan) kapal dengan berbagai tipe hingga saat ini, Selain pengoperasian armada kapal untuk menunjang usaha inti perusahaan, PT. PELNI (Persero) memiliki 46 (empat puluh enam) cabang yang tersebar di seluruh pelosok Indonesia.



Gambar II.1

Logo Perusahaan PT PELNI.

Sumber: www.pelni.co.id

a. Visi & Misi

1. Visi

PT. Pelayaran Nasional Indonesia Menjadi Perusahaan Pelayaran yang Tangguh dan Pilihan Utama Pelanggan.

2. Misi

- a. Mengelola dan mengembangkan angkutan laut guna menjamin aksesibilitas masyarakat untuk menunjang terwujudnya wawasan nusantara.
- b. Meningkatkan kontribusi pendapatan bagi negara, karyawan serta berperan di dalam pembangunan lingkungan dan pelayanan kepada masyarakat.
- c. Meningkatkan nilai perusahaan melalui kreativitas, inovasi, dan pengembangan kompetensi Sumber Daya Manusia.
- d. Menjalankan usaha secara adil dengan memperhatikan azas manfaat bagi semua pihak yang terlibat (*Stakeholders*), dan menerapkan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance* (GCG).

b. Penghargaan

1. Customer Award 2011

Di berikan oleh Pelindo III karena PELNI berhasil menjadi Best Owner/Operator For Domestic Vessel.

2. Pelayaran Niaga Teladan Nasional 2010

Pelayaran Niaga Teladan Nasional 2010 merupakan Penghargaan yang di dapat dari kementrian perhubungan RI yang di terima oleh

Jussabella Sahea dan di serahkan saat hari nusantara ke -11 digelar di Balikpapan.

3. INSA Award 2010

PT. PELNI meraih INSA Award 2010 sebagai operator of the year, passenger and ro-ro owner.

4. Nahkoda teladan tingkat nasional 2010

Yang diraih oleh Capt. Bambang Eddy Susilo

B. Struktur Organisasi

Dalam suatu organisasi, badan usaha, ataupun instansi membutuhkan adanya struktur organisasi. Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau kegiatan perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan.

Struktur organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi. Struktur organisasi berperan menunjukkan adanya pembagian kerja dan menunjukkan bagaimana fungsi-fungsi atau kegiatan-kegiatan yang berbeda-beda tersebut diintegrasikan (koordinasi). Tugas yang dikerjakan secara terorganisir seharusnya terselesaikan dengan lebih baik dan lebih cepat daripada tugas yang sama yang dikerjakan dengan tidak terorganisir.

PT Pelayaran Nasional Indonesia memiliki struktur organisasi yang terbagi atas beberapa divisi dan departemen, yaitu direktorat komersial,

direktorat operasi dan pelayanan, direktorat armada dan teknik, direktorat sdm dan umum, serta direktorat keuangan. Semua divisi dan departemen di PT Pelayaran Nasional Indonesia dipimpin oleh *direktorat utama*. Divisi pemasaran kapal penumpang berada dibawah pimpinan direktorat komersial yang bertugas untuk mengelola tim dan rencana komersial, serta mengembangkan dan menerapkan rencana komersial perusahaan untuk kegiatan pembangunan komersial dan bisnis.

Struktur organisasi divisi pemasaran kapal penumpang di PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI) mempunyai struktur dan tugas masing-masing sebagai berikut:



Gambar II.2.
Struktur Organisasi Divisi Pemasaran Kapal Penumpang
PT. Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI).

Sumber: Data diolah oleh praktikan

Di dalam divisi pemasaran kapal penumpang terdapat tiga bagian bidang kerja, yaitu:

a. Bidang Pemasaran dan Tarif

Bertugas untuk menjalankan strategi pemasaran dari PT. PELNI seperti pembuatan dan penyebarluasan iklan yang berupa brosur, flayer, mengikuti pameran-pameran dan iklan- iklan di media social. Serta penentuan tarif angkutan penumpang dan muatan komersial seperti penentuan tarif wisata bahari.

b. Bidang Penjualan dan Mitra Usaha

Bertugas untuk menjalankan proses penjualan tiket dan mendata jumlah penjualan yang terjadi. Selain itu juga bertugas untuk menjalin kerja sama dengan mitra usaha seperti travel agent, indomart dan alfamart yang membuka gerai di kapal pelni.

c. Bidang Ticketing dan Reservasi

Bertugas untuk melayani pemesanan tiket penumpang, wisata bahari dan pemesanan jasa angkutan muatan.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

1. Usaha Pokok

Wilayah Indonesia yang terdiri dari 17.503 pulau, dan sangat membutuhkan sarana transportasi laut untuk menghubungkan pulau-pulau yang tersebar di seluruh Indonesia. Sesuai SK Dirjen Perla no. AT 55/I/8/DJPL-06 Tgl 5 April 2006 tentang penetapan jaringan trayek tetap dan teratur (Liner) angkutan laut penumpang dalam negeri untuk

PT.Pelayaran Nasional Indonesia (Persero). Tempat yang disinggahi berjumlah 91 pelabuhan dengan 46 kantor cabang dan kurang lebih 400 travel agent yang tersebar diseluruh Indonesia.

Sesuai dengan misinya 'Mengelola dan mengembangkan angkutan laut guna menjamin aksesibilitas masyarakat untuk menunjang terwujudnya wawasan nusantara'. PT PelnI melaksanakan tanggung jawabnya dengan tidak hanya terbatas melayari route komersial, tetapi juga melayani pelayaran dengan route pulau-pulau kecil terluar (Pepres No.78 tahun 2005 tentang Pengelolaan Pulau-pulau Kecil Terluar).

PT Pelayaran Nasional Indonesia adalah perusahaan penyedia jasa angkutan transportasi laut yang meliputi jasa angkutan penumpang dan jasa angkutan muatan barang antar pulau. Saat ini perusahaan mengoperasikan 29 (dua puluh sembilan) unit armada kapal penumpang yang diklasifikasi berdasarkan kapasitas jumlah penumpang

2. Usaha Terkait Lainnya

a. Usaha Sampingan

1. Hotel Bahtera Cipayung, Bogor, Jawa Barat
2. Usaha Penunjang (Unit Bisnis Strategis)
3. Angkutan Bandar
4. Keagenan Kapal
5. Dock / Perbengkelan Kapal (Galangan Surya, Surabaya, Jawa Timur)
6. Pelayanan Penumpang Kapal

7. Property Management PELNI

b. Anak Perusahaan

1. PT. SBN : Bongkar Muat & EMKL
2. PT. PIDC : Freight Forwarding, Pengelolaan Over bagasi
3. Rumah Sakit PELNI

Implementasi dalam bauran pemasaran (Marketing Mix) pada produk dan jasa PT PELNI untuk menyusun strategi pemasaran dalam menunjang kegiatan umum perusahaan, adalah sebagai berikut:

1. *Product*

a. Kapal Penumpang

PT PELNI yang bergerak dalam bidang jasa pelayaran berfokus dalam penjualan *seat* kapal, diantaranya : Kapal tipe 3.000 pax, tipe 2.000 pax, tipe 1.000 pax, tipe 500 pax, tipe Ro-Ro (Roll on - Roll off) dan 1 unit kapal ferry cepat jet liner yang keseluruhan jumlah kapal sebanyak 29 unit kapal. Beberapa kapal pelni dapat dilihat pada table II.1

Tabel II.1

Daftar Kapal Penumpang PT PELNI

No	PRODUK	JUMLAH SEAT
1.	Siguntang	2003
2.	Labobar	3084
3.	Umsini	1737
4.	Dobonsolo	1974

Sumber: Dokumen PT PELNI 2015

b. Muatan

Selain penjualan *seat* kapal yang diatur langsung oleh pemerintah, ada juga penjualan angkut muatan yang bersifat komersial diantaranya yaitu Siguntang, Labobar, Umsini, dan Dobonsolo dapat dilihat pada table II.2

Tabel II.2
Daftar Kapal Muatan PT PELNI

No	Produk
1	Lambelu
2	Bukit raya
3	Ciremai
4	Egon
5	Awu

Sumber: Dokumen PT PELNI 2015

c. Paket Wisata Bahari

Pada tahun 2014 PT. PELNI telah meluncurkan produk baru yaitu paket wisata bahari namun hanya 2 destinasi wisata, dan pada tahun 2015 telah meluncurkan 7 destinasi wisata bahari (Tabel II.3).

Salah satu pesaing PT.PELNI yaitu PT. Dharma Lautan Utama hanya memiliki 24 kapal yang melayani 18 rute perjalanan di perairan Indonesia. Jika di bandingkan dengan PT.PELNI, PT. Dharma Lautan Utama masih tertinggal karena PT.PELNI merupakan satu-satunya perusahaan pelayaran di Indonesia yang melayani rute di seluruh Indonesia bahkan sampai pulau-pulau kecil terluar Indonesia. Sedangkan para pesaing hanya melayani pelayaran dengan rute antar pulau. Kelebihan yang juga dimiliki

oleh produk PT. PELNI yaitu jadwal pelayaran yang tetap. Selain itu pada produk wisata bahari, PT PELNI memberikan layanan *floating* hotel yang sampai saat ini belum dimiliki oleh para pesaing di Indonesia. Dengan demikian sampai saat ini PT. PELNI masih menjadi penguasa pasar.

Tabel II.3
Daftar Paket Wisata Bahari Tahun 2015 PT PELNI

No	Destinasi
1	Raja ampat
2	Karimun jawa
3	Labuan bajo
4	Bunaken
5	Banda naira
6	Derawan
7	Anambas

Sumber: Dokumen PT PELNI 2015

2. Price

a) Kapal Penumpang

Dalam masalah harga PT PELNI selalu berusaha bersaing dengan competitor sejenis. Setiap produk pada PT PELNI memiliki harga yang berbeda sesuai kelas. Daftar harga tersebut dapat dilihat pada tabel II.4.

Tabel II.4
Daftar Harga Kapal Penumpang PT PELNI

No	Produk	Harga Kelas Ekonomi
1.	Siguntang	Rp. 336.000
2.	Labobar	Rp. 336.000
3.	Umsini	Rp. 336.000
4.	Dobonsolo	Rp. 336.000

Sumber: Dokumen PT PELNI 2015

b) Muatan

Harga dari muatan ditentukan berdasarkan jarak ,jumlah muatan serta tipe muatan bersifat dry atau refer / barang yang harus dibekukan.

Tabel II.5
Daftar Harga Kapal Muatan PT PELNI

No.	Produk	Harga	
		Container	Cargo
1	Lambelu	Rp.15.000.000 – Rp.50.000.000	Rp.200.000 – Rp.700.000
2	Bukit raya	Rp.15.000.000 – Rp.50.000.000	Rp.200.000 – Rp.700.000
3	Ciremai	Rp.15.000.000 – Rp.50.000.000	Rp.200.000 – Rp.700.000
4	Egon	Rp.15.000.000 – Rp.50.000.000	Rp.200.000 – Rp.700.000
5	Awu	Rp.15.000.000 – Rp.50.000.000	Rp.200.000 – Rp.700.000

Sumber: Dokumen PT PELNI 2015

c) Paket Wisata Bahari

Harga paket wisata bahari diperhitungkan dari jumlah biaya operasional kapan untuk melakukan perjalanan paket wisata di tambah dengan margin 10%. Sehingga harga yang telah ditetapkan sebagai berikut

Tabel II.6
Daftar Harga Paket Wisata Bahari Tahun 2015 PT PELNI

No	Destinasi	harga	
1	Raja ampat	Kelas 1	Rp. 6.900.000
		Kelas 2	Rp. 5.500.000
		Ekonomi	Rp. 4.400.000
2	Karimun jawa	Premium	Rp. 1.500.000
		Deluxe	Rp. 1.250.000
		Budget	Rp. 1.000.000
3	Labuan bajo	Coming soon	
4	Bunaken	Coming soon	
5	Banda naira	Coming soon	
6	Derawan	Coming soon	
7	Anambas	Coming soon	

Sumber: Dokumen PT PELNI 2015

Dan untuk PT. Dharma Lautan Utama praktikan hanya mendapatkan informasi mengenai harga tiket kapal penumpang sebesar Rp. 280.000 lebih murah dibandingkan dengan harga tiket PT. PELNI. Hal tersebut membuat penumpang kapal PT. PELNI menurun pada rute-rute komersial seperti Semarang – Banjarmasin

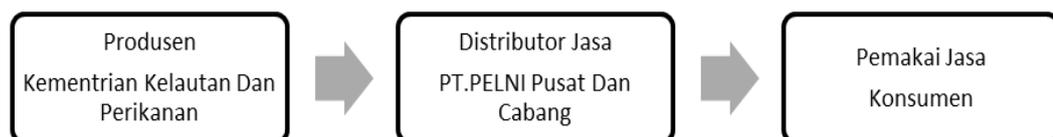
Untuk mengetahui harga angkutan muatan hanya bisa didapat jika praktikan menghubungi langsung PT. Dharma Lautan Utama, selain itu PT. Dharma Lautan Utama tidak memiliki paket wisata bahari sehingga tidak ada harga yang dapat praktikan bandingkan.

3. *Places*

Jenis saluran distribusi yang digunakan oleh PT PELNI adalah saluran distribusi jasa, yaitu dengan proses Produsen - Distributor Jasa – Pemakai jasa. Kementerian Kelautan dan Perikanan (selaku Produsen) memberi izin dan wewenang surat jalan ke PT PELNI (selaku Distributor jasa) sesuai dengan jumlah keberangkatan penumpang kapal. PT PELNI menjual *seat per unit* melalui *online* dan *offline* kepada konsumen (pemakai jasa).

Konsumen dapat memesan *seat* kapal melalui PT PELNI kantor pusat berlokasi di Jl. Gajah mada no. 14 Jakarta Pusat 10130 atau di 46 cabang yang tersebar diseluruh Indonesia dan di 400 travel agent yang bekerja sama dengan PT PELNI.

Untuk produk angkutan penumpang saluran distribusi yang digunakan PT. PELNI sebagai berikut:

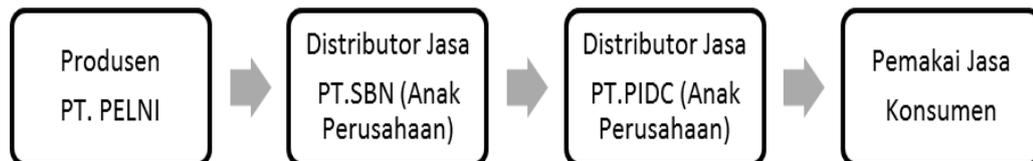


Gambar II.3.

Saluran Distribusi Angkutan Penumpang

Sumber: data diolah oleh praktikan

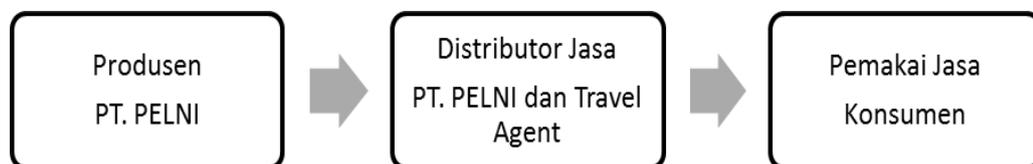
Untuk produk muatan saluran distribusi yang digunakan PT.PELNI sebagai berikut:



Gambar II.4.
Saluran Distribusi Muatan

Sumber: data diolah oleh praktikan

Dalam penjualan paket wisata bahari saluran distribusi yang digunakan PT. PELNI sebagai berikut:



Gambar II.5.
Saluran Distribusi Produk Wisata Bahari

Sumber: data diolah oleh praktikan

Selain memiliki kantor pusat yang beralamat di di Jl. Gajah mada no. 14 Jakarta Pusat 10130, PT. PELNI juga memiliki 46 (empat puluh enam) kantor cabang yang tersebar diseluruh Indonesia diantaranya Tg. Priok, Surabaya, Makassar, Jayapura, Sorong, Tanjung Pinang, Ambon, Batam, Semarang, Pare-Pare, Bitung, Bau-Bau, Manokwari, Balikpapan, Nabire, Kupang,

Medan/Belawan, Ternate, Tarakan, Fak-Fak, Tual, Bali, Palu, Pontianak, Serui, Biak, Sampit, Nunukan, Maumere, Kumai, Kendari, Timika, Ende, Maurauke, Bima, Luwuk, Tanjung Balai karimun, Toli-Toli, Ampenan, Larantuka, Samarinda, Waingapu, Pangkal Pinang, Bobo, Batulicin/Kotabaru dan Kaimana. Selain itu PT.PELNI bekerja sama dengan 400 travel agent.

PT. Dharma Lautan Utama hanya memiliki 30 kantor cabang dan memiliki hanya 330 *Travel Agent* di seluruh Indonesia. Untuk proses distribusi kapal penumpang dan kapal muatan PT. Dharma Lautan Utama tidak jauh berbeda dengan PT. PELNI, yang membedakan hanya pada Pelaksana posisi Produsen dan distributot jasa. Dengan demikian, PT. PELNI dapat menjangkau konsumen lebih luas dibandingkan dengan PT. Dharma Lautan Utama.

4. *Promotion*

Promosi merupakan upaya pemasaran yang bersifat media dan non media untuk merangsang coba-coba dari konsumen, meningkatkan permintaan dari konsumen atau untuk memperbaiki kualitas produk. Adapun strategi promosi yang dilakukan PT PELNI yaitu dengan mengadakan kegiatan komunikasi yang efektif dan efisien kepada konsumen yaitu:

- a. Membuat brosur, iklan koran, iklan internet
- b. Mengadakan *roadshow event* ke daerah-daerah

Strategi promosi yang diterapkan untuk produk wisata bahari yaitu dengan mempublish 7 destinasi wisata bahari yang masih dalam proses, kemudian untuk produk yang sudah jadi promosi dapat dilakukan dengan cara:

a. Flyering

Flyering yaitu kegiatan berpromosi dengan cara menyebar flyer yang berisi materi iklan PT PELNI.

b. Brosur

c. Spanduk

Spanduk di pasang di cabang yang memungkinkan untuk memasarkan produk yaitu yang paling dekat dengan tempat wisata. Contohnya paket wisata karimun jawa maka spanduk dipasang di PT. PELNI cabang Semarang

d. Publikasi di Sosial Media seperti twitter, facebook, dll.

e. Radio

Radio yang dipilih untuk mempromosikan paket wisata yaitu radio local yang dekat dengan tempat wisata. Contohnya paket wisata karimun jawa maka yang dipilih radio radio di Semarang

Adapun Promosi yang dilakukan oleh PT. Dharma Lautan tidak jauh berbeda dengan yang dilakukan oleh PT. PELNI namun PT. PELNI lebih gencar dalam mengiklankan produk barunya yaitu wisata bahari. Dan kelebihan PT. PELNI yaitu PT. PELNI telah dikenal oleh masyarakat diseluruh Indonesia sehingga lebih mudah dalam mempromosikan produk-produk yang dimiliki.

5. *People*

Dalam perkembangannya, sejalan dengan upaya manajemen dan seluruh jajaran pegawai serta untuk mengarahkan segala daya guna meningkatkan mutu pelayanan dan kepuasan pelanggan. Dalam hal ini PT PELNI membangun kesadaran terhadap konsumen untuk mempercayai satu-satunya jasa transportasi angkutan laut yang tercepat, aman, dan murah.

Dan untuk PT. Dharma Lautan Utama juga melakukan hal yang tidak jauh berbeda dengan PT PELNI dalam pengembangan karyawannya.

6. *Process*

Proses pembelian tiket *seat* pada PT PELNI harus melalui serangkaian proses yang telah ditetapkan perusahaan. Rangkaian tersebut antara lain:

- a. Pemesanan tiket secara *online* atau *offline*.
- b. Konfirmasi dari pihak PT PELNI kepada pembeli.
- c. Penukaran *voucher* bagi pemesanan melalui *online*.
- d. Konfirmasi keberangkatan kapal.

PT. Dharma Lautan Utama juga memiliki proses yang tidak jauh berbeda dengan PT. PELNI yaitu melayani pembelian secara *offline* dan *online*.

7. *Physical Evidence*

Lingkungan fisik adalah keadaan atau kondisi yang didalamnya merupakan tempat beroperasinya layanan produk yang mempengaruhi

keputusan konsumen untuk membeli dan menggunakan produk jasa yang ditawarkan.

Bukti fisik yang dimiliki PT PELNI yaitu berupa gedung kantor pusat serta tempat service unit yang berlokasi di Jl. Gajah mada no. 14 Jakarta Pusat 10130 dan kantor cabang yang berada di kota-kota besar di Indonesia. Gedung PT PELNI itu sendiri di desain dengan interior yang elegan yang memiliki 10 lantai, memiliki AC di setiap ruangan, memiliki *lift* dan tangga darurat, memiliki sebuah masjid cukup luas yang berada di lantai 6, dan memiliki kantin yang memadai untuk karyawan PT PELNI. PT. PELNI juga memiliki cabang khusus di Singapore yang berlokasi di 52 Teluk Belangah road #02-03 City port Cebtere Singapore

PT. PELNI saat ini mengoperasikan 29 (dua puluh sembilan) kapal. Kapal pelni memiliki kelas - kelas diantaranya kelas 1 , kelas 2, dan kelas ekonomi. Kelas 1 untuk 2 orang dengan fasilitas 2 set tempat tidur, 1 lemari, 1 kamar mandi , 1 buah televisi serta meja dan kursi. Kelas 2 untuk 4 orang dengan fasilitas 4 set tempat tidur, 1 lemari, 1 kamar mandi , 1 buah televisi serta meja dan kursi dan kelas ekonomi 1 tempat tidur untuk 1 penumpang. Selain itu di dalam kapal juga terdapat fasilitas restoran, bioskop mini, mushola, ruang musik, jaringan BTS (Telkomsel), Play Ground, Poliklinik, ruang seminar, kafeteria, toko, ruang pertemuan dan Alat keselamatan. Di kapal PT PELNI yaitu KM. Tidar memiliki Indomart didalamnya yang mana hal ini belum dimiliki oleh pesaing.

Kantor pusat PT. Dharma Lautan Utama hanya memiliki 2 lantai yang beralamat di Jl. Kanginan No. 3 – 5 Surabaya. Kelebihan dari kapal milik PT. Dharma Lautan Utama yaitu tersedianya fasilitas potong rambut dan pijat gratis bagi pengemudi truk.

Dalam hal fisik PT. PELNI masih lebih unggul jika dibandingkan dengan PT. Dharma Lautan Utama, hal ini karena PT. PELNI merupakan perusahaan BUMN yang secara otomatis didukung oleh pemerintah karena kegiatannya dalam angkut penumpang merupakan perintah yang langsung diberikan oleh pemerintah guna menunjang kebutuhan transportasi laut di Indonesia.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Selama PKL di PT. Pelayaran Nasional Indonesia, praktikan ditempatkan di Kantor Pusat dalam Divisi Pemasaran. Tugas utama selama PKL di perusahaan tersebut adalah meng- *input* data kapal per-pekan dari kantor cabang PT. PELNI di seluruh Indonesia.

Adapun pekerjaan yang dilakukan selama Praktik Kerja Lapangan adalah sebagai berikut:

1. Memasukkan data laporan pasasi & penghasilan SDUM kapal
2. Mendesain
3. Mencetak tiket mudik gratis 2015
4. Dinas mudik gratis 2015
5. Menghitung & merekapitulasi blangko tiket mudik gratis 2015
6. Meload meteri iklan
7. Mendistribusi tiket gelang

B. Pelaksanaan Kerja

Praktikan melaksanakan praktik kerja lapangan mulai tanggal 1 Juli 2015 sampai dengan 28 Agustus 2015. Kegiatan PKL ini dilakukan sesuai hari kerja yang berlaku di PT. Pelayaran Nasional Indonesia yaitu hari Senin hingga Jumat, dengan waktu kerja pukul 08.00-16.30 WIB. Pada pukul 08.00 – 12.00

WIB Praktikan melaksanakan pekerjaan yang telah diberikan. Pada pukul 12.00 – 13.00 semua aktifitas diberhentikan untuk melakukan Istirahat, Solat, Makan (ISOMA). Setelah itu aktifitas kembali dilanjutkan sampai pukul 16.30.

Adapun beberapa pekerjaan yang menjadi kegiatan praktikan dengan rincian sebagai berikut:

1. Memasukkan data laporan pasasi & penghasilan SDUM kapal

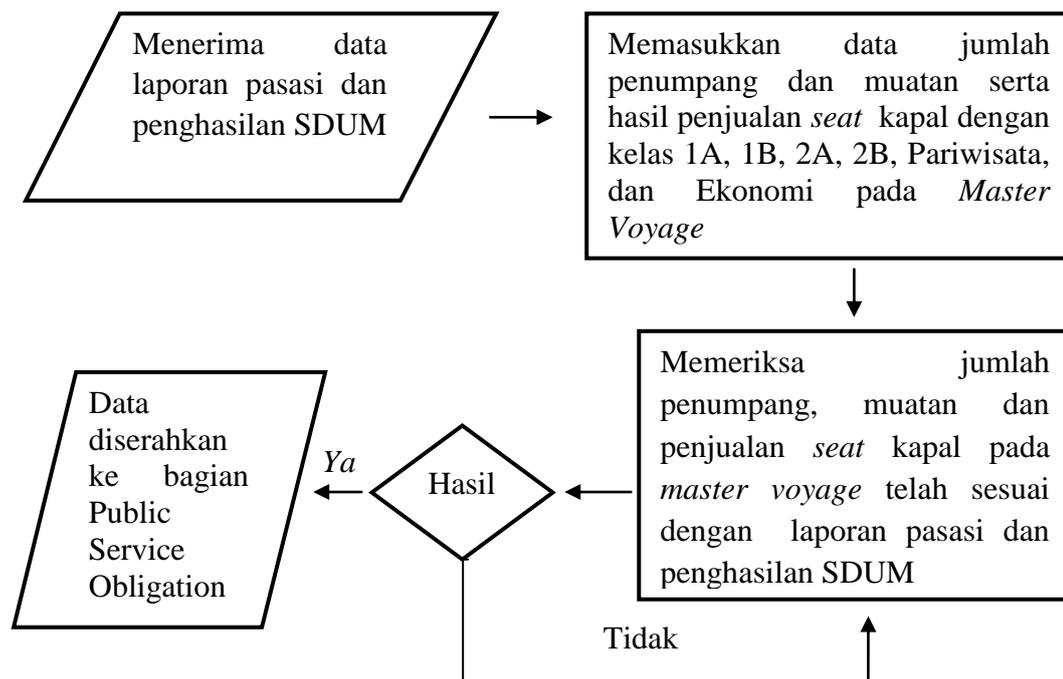
Praktikan bertugas di bagian *input* data laporan pasasi dan penghasilan satuan dasar unit muatan (SDUM) kapal pada *master voyage*. Dan yang dimaksud dengan *Master voyage* adalah suatu program untuk men- *input* jumlah penumpang & muatan serta hasil penjualan *seat* dan untuk mengakumulasi perjalananan kapal (*voyage*) dalam 1 (satu) tahun.

Sebelum melaksanakan tugas tersebut praktikan diperkenalkan tentang program *master voyage* dan praktikan diajari cara meng- *input* data kapal pada program *master voyage* oleh *Manager Marketing*.

Adapun yang praktikan kerjakan pada tugas ini adalah memasukkan data jumlah penumpang dan muatan serta hasil penjualan *seat* kapal dengan kelas 1A, 1B, 2A, 2B, Pariwisata, dan Ekonomi pada program *master voyage*. Alur kerja secara rinci dapat dilihat pada gambar flowchart III.1.

Data laporan pasasi dan penghasilan SDUM diperoleh dari cabang – cabang PT. PELNI diseluruh Indonesia. Setelah memperoleh data tersebut yang praktikan lakukan yaitu memasukkan data jumlah penumpang dan muatan serta hasil penjualan *seat* kapal dengan kelas 1A, 1B, 2A, 2B,

Pariwisata, dan Ekonomi pada program *master voyage*. Langkah selanjutnya yaitu memeriksa jumlah penumpang, muatan dan penjualan *seat* kapal pada *master voyage* telah sesuai dengan laporan pasasi dan penghasilan SDUM. Jika hasilnya sudah sesuai maka hasil tersebut diserahkan ke bagian *Public Service Obligation* (PSO) PT. PELNI, namun jika tidak sesuai maka praktikan memeriksa kembali sampai hasil antara jumlah penumpang, muatan dan penjualan *seat* kapal pada *master voyage* dan data laporan pasasi dan penghasilan SDUM tersebut sesuai dan data diserahkan ke bagian *Public Service Obligation* (PSO) PT. PELNI.



Gambar III. 1.

***Flowchart* Memasukkan Data Laporan Pasasi & Penghasilan SDUM Kapal**

Sumber : data diolah oleh praktikan

Personal experince yang praktikan alami sewaktu mengerjakan tugas memasukkan data laporan pasasi & penghasilan SDUM kapal yaitu praktikan sedikit kurang memahami pada saat pertama kali diperkenalkan program *master voyage* karena terlalu banyaknya yang praktikan *input* pada program tersebut. Akan tetapi praktikan terus bertanya kepada pembimbing dan berlatih sampai praktikan mengerti.

Pada hari pertama praktikan mengerjakan tugas memasukkan data laporan pasasi & penghasilan SDUM kapal praktikan menggunakan komputer pegawai karna pada saat itu komputer tersebut tidak digunakan. Pada saat membuka program *master voyage* membutuhkan waktu 1 (satu) sampai 2 (dua) menit, tentu saja waktu tersebut sangat lama jika hanya untuk membuka program *master voyage*. Selain itu pada saat men- *save* data yang telah praktikan *input* juga memerlukan waktu 1 (satu) sampai 2 (dua) menit, hal seperti ini sangat membutuhkan kesabaran praktikan.

Setiap harinya praktikan dapat meng- *input* data kapal sebanyak 2 (dua) – 4 (empat) data kapal yang berbeda sehingga praktikan mengetahui nama nama kapal milik PT. PELNI serta rute kapal tersebut

Manfaat yang praktikan peroleh yaitu praktikan menjadi lebih teliti dan berkonsentrasi dalam mengerjakan tugas karena dalam tugas ini praktikan meng- *input* angka – angka yang tentunya perlu ketelitian dalam mengerjakannya. Selain itu praktikan menjadi lebih bertanggung jawab dalam mengerjakan tugas.

2. *Mendesign*

Praktikan *mendesign* materi iklan, dalam hal ini praktikan *mendesign* flayer untuk produk *Even On Board*. Bahan – bahan berupa foto – foto dan informasi yang praktikan aplikasikan pada flayer praktikan peroleh dari *staff marketing*. Hasil *design* flayer Praktikan dapat dilihat pada lampiran 5.

Selain itu praktikan *mendesign* baju dan topi untuk Tim Verifikasi Mudik Gratis 2015 dengan KM, Dobonsolo. Baju tersebut berwarna merah dengan tulisan berwarna putih dan topi berwarna putih dengan tulisan berwarna merah. Hasil *design* baju dan topi Praktikan dapat dilihat pada lampiran 6.

Personal experience yang didapat adalah praktikan merasa bangga karena hasil design baju dan topi yang didesign praktikan diterima oleh *Supervisor* Pemasaran PT. PELNI. Selain itu mendesign baju dan topi merupakan pengalaman pertama praktikan dalam mendesign. Dalam hal mendesain flayer praktikan membutuhkan waktu lebih dari 1 (satu) hari karena praktikan harus berdiskusi dengan *Supervisor* Pemasaran PT. PELNI tentang hasil desain yang praktikan kerjakan. Dalam berdiskusi tersebut tentunya praktikan mendapat banyak masukan.

Praktikan memperoleh banyak manfaat dalam mengerjakan tugas ini, diantaranya yaitu Praktikan mengetahui cara mendesign materi iklan yang menarik dan informatif. Praktikan menjadi terus belajar untuk mendesign dan praktikan bisa menerapkan apa yang dipelajari di bangku perkuliahan mengenai design ke dalam tugas mendesign flayer.

3. Mencetak tiket mudik gratis 2015

Praktikan bertugas untuk mencetak tiket Mudik Gratis 2015 dengan KM. Dobonsolo tujuan Jakarta – Semarang tanggal 11, 13 & 15 Juli 2015 sesuai *seat* yang tersedia. Praktikan mencetak tiket sebanyak \pm 13.000 tiket, \pm 7.500 diantaranya tiket penumpang dan \pm 4.500 tiket kendaraan.

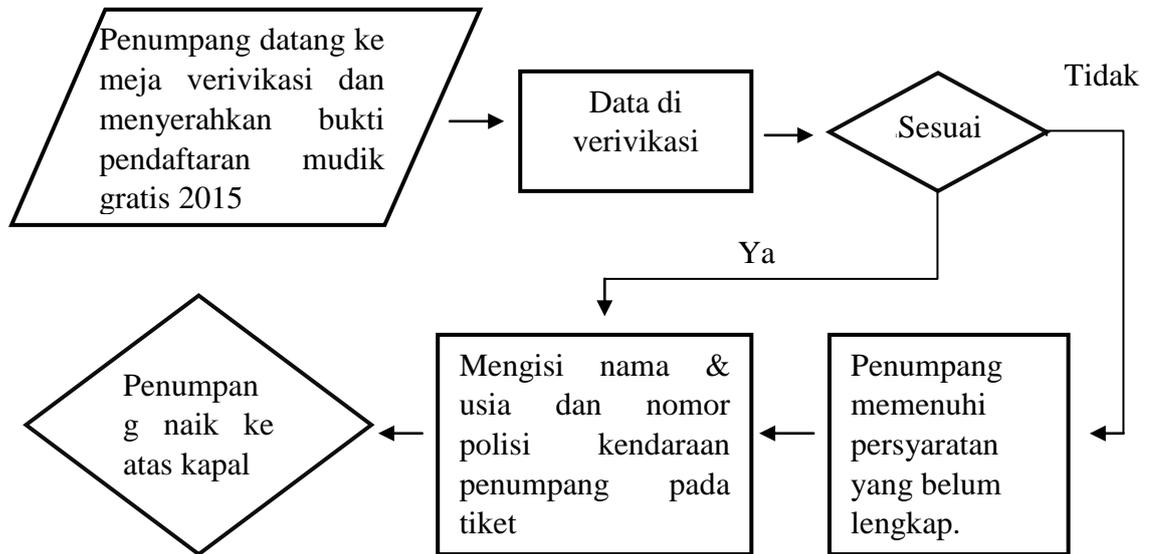
Personal experience yang didapat oleh praktikan adalah praktikan mengetahui dan bisa melakukan pencetakan tiket penumpang dan tiket kendaraan PT. PELNI. Selain itu praktikan bisa merasakan suasana kerja sebenarnya yang sedang dalam kondisi sangat deadline.

Manfaat yang didapat adalah menambah ketelitian dan kedisiplinan dalam bekerja karena mencetak tiket sebanyak \pm 13.000 tiket tentunya bukan hal mudah, perlu kedisiplinan dalam mengerjakannya. Selain itu ketelitian diperlukan terutama dalam kondisi deadline karena dalam memasukkan nomor seat kapal tidak boleh salah dan praktikan harus mencetak sebanyak \pm 13.000 tiket dalam waktu 4 (empat) hari yang dikerjakan oleh 4 orang.

4. Dinas mudik gratis 2015

Praktikan bertugas memverifikasi tiket peserta Mudik Gratis 2015 dengan KM. Dobonsolo tujuan Jakarta - Semarang di Terminal Penumpang Pelabuhan Tanjung Priok. Dalam kegiatan ini yang menjadi tugas utama praktikan yaitu mengisi nama & usia penumpang pada tiket penumpang dan mengisi nama & nomor polisi kendaraan penumpang pada tiket kendaraan.

Alur kerja secara rinci dapat dilihat pada gambar flowchart III.2 dibawah ini:



Gambar III. 2.

Flowchart Dinas Musik Gratis 2015

Sumber : data diolah oleh praktikan

Pada kegiatan verifikasi peserta Mudik Gratis 2015 dengan KM. Dobonsolo tujuan Jakarta - Semarang di Terminal Penumpang Pelabuhan Tanjung Priok ini, *pertama* para penumpang datang ke meja verifikasi yang telah disediakan dan menyerahkan bukti pendaftaran mudik gratis 2015. *Kedua* data penumpang diverifikasi, jika penumpang belum terdaftar maka menginput data penumpang yang belum terdaftar terlebih dahulu. *Ketiga* mengisi nama dan usia penumpang pada tiket penumpang dan mengisi nama dan nomor polisi kendaraan pada tiket kendaraan. Setelah penumpang mendapatkan tiket lalu penumpang naik ke atas kapal.

Jumlah peserta yang mengikuti kegiatan mudik gratis 2015 dengan KM. Dobonsolo tujuan Jakarta – Semarang sebanyak 5868 orang. Pada tanggal 11 Juli 2015 peserta yang mengikuti sebanyak 1860 orang, pada tanggal 13 Juli 2015 sebanyak 1611 orang dan pada puncaknya yaitu tanggal 15 Juli 2015 sebanyak 2397 orang.

Personal Experience yang praktikan dapatkan sewaktu praktikan melaksanakan dinas Mudik Gratis 2015 dengan KM. Dobonsolo tujuan Jakarta – Semarang yaitu praktikan mendapat kesempatan ikut serta memonitoring di KM. Dobonsolo dan ini adalah pengalaman pertama praktikan berlayar dengan kapal milik PT. PELNI.

Didalam pelayaran tersebut praktikan memperhatikan bagaimana pelayanan jasa yang diberikan di KM. Dobonsolo. Selain mendapatkan makanan pokok, para penumpang juga mendapatkan *suplement food* seperti jus buah, susu dan roti dan tentunya *suplement food* yang diberikan baik untuk kesehatan para penumpang. Di KM. Dobonsolo terdapat fasilitas klinik yang tentunya sangat bermanfaat ketika ada penumpang yang sakit. Di KM. Dobonsolo juga terdapat fasilitas mushola untuk menunjang kenyamanan para penumpang dalam beribadah. Selain itu juga ada fasilitas – fasilitas yang sangat menghibur seperti bioskop mini, ruang musik, *play ground*, restoran dan toko.

Manfaat yang praktikan dapat dalam kegiatan ini yaitu praktikan mendapat pengetahuan tentang pelayanan jasa yang diberikan oleh PT.

PELNI kepada penumpangnya dan praktikan juga mendapat pengetahuan tentang bagaimana menciptakan kepuasan penumpang (pelanggan).

5. Menghitung & merekapitulasi blangko tiket mudik gratis 2015

Praktikan menghitung blangko tiket mudik gratis 2015 dengan KM. Dobonsolo tujuan Jakarta – Semarang pada tanggal 11, 13 dan 15 Juli 2015. Blangko dari tiket yang telah digunakan di hitung dan di rekap untuk mengetahui jumlah *real* tiket yang digunakan dan jumlah *real* peserta mudik gratis. Setelah selesai laporan jumlah blangko tiket dan blangko tiket diserahkan ke SPV Penjualan.

Personal experience yang dialami oleh praktikan adalah praktikan bisa merasakan suasana kerja sebenarnya yang sedang dalam kondisi sangat deadline. Dalam menghitung blangko tiket ini praktikan sampai berkali – kali menghitung karena terdapat selisih jumlah blangko tiket tersebut.

Manfaat yang praktikan peroleh dalam menghitung & merekapitulasi blangko tiket mudik gratis 2015 yaitu praktikan lebih teliti dalam menghitung dan lebih disiplin dalam bekerja terutama dalam kondisi deadline.

6. Meloadng materi iklan

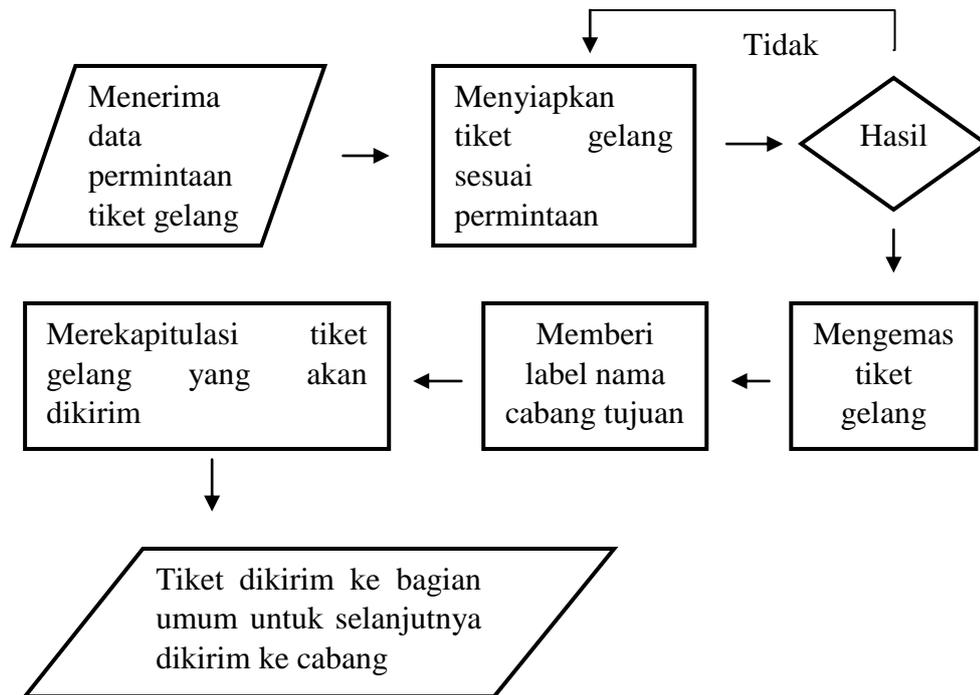
Praktikan meloadng materi iklan 7 (tujuh) destinasi wisata bahari PT. PELNI untuk Pameran Ritek di Parkir Timur Senayan bersama *Supervisor Marketing* dan *Staff Marketing*. Materi iklan tersebut berupa 70 tas, 100 brosur 7 (tujuh) destinasi wisata bahari PT. PELNI dan 50 pulpen. Materi tersebut di pamerkan pada *stand* Kementrian Perhubungan dalam Pameran Ritek di Parkir Timur Senayan pada tanggal 7 – 10 Agustus 2015.

Personal experience yang di dapat adalah kesabaran dalam menghadapi *miss communication* karena awalnya *staff marketing* PT. PELNI mendapat informasi bahwa pameran yang diadakan berada di Monumen Nasional (MONAS) sehingga *supervisor marketing, staff marketing* serta praktikan menuju ke MONAS untuk meload materi iklan tersebut tapi setelah tiba di MONAS tidak tampak ada tenda – tenda pameran, dan setelah mencari informasi ternyata memang tidak ada pameran yang dilaksanakan di MONAS pada hari itu. Selanjutnya SPV pemasaran kembali mencari informasi dan hasilnya ternyata lokasi dilaksanakannya pameran berubah menjadi di Parkir Timur Senayan.

Manfaat yang praktikan peroleh dari kegiatan ini yaitu praktikan lebih mengetahui strategi promosi PT. PELNI untuk produk wisata bahari dan mengetahui materi iklan apa saja yang diperlukan dalam pameran.

7. Mendistribusi tiket gelang

Tiket gelang PT. PELNI ini bertuliskan kota kota yang akan menjadi tujuan para penumpang. Desain tiket gelang ini *colorfull* dan menggunakan corak batik yang menjadi ciri khas Indonesia. Pada kesempatan ini Praktikan bertugas untuk mendistribusikan tiket gelang ke cabang – cabang PT. Pelni di seluruh Indonesia. Alur kerja pendistribusian tiket gelang dapat dilihat pada gambar *flowchart* III.3.



Gambar III. 3.

***Flowchart* Kegiatan Mendistribusi Tiket Gelang**

Sumber : data diolah oleh praktikan

Praktikan menerima data permintaan tiket gelang dari *Manager Ticketing* dan praktikan menyiapkan tiket gelang sesuai dengan permintaan. Jika tiket gelang yang disiapkan sudah sesuai dengan permintaan maka tiket tersebut dikemas dan diberi label nama cabang tujuan. Setelah selesai mengemas praktikan merekapitulasi jumlah tiket gelang yang akan dikirim, setelah selesai tiket gelang dikirim ke Bagian Umum untuk selanjutnya didistribusikan ke cabang – cabang PT PELNI diseluruh Indonesia.

Personal experience yang di dapat adalah praktikan harus inisiatif dalam mengerjakan tugas pendistribusi tiket gelang karena yang memberitugas sangat sibuk sehingga praktikan yang harus mengatur

semuanya hingga selesai. Selain itu praktikan juga harus menyiapkan sendiri perlengkapan yang dibutuhkan seperti kardus, amplop, gunting, solasi serta spidol.

Manfaat yang praktikan peroleh yaitu praktikan lebih cermat dan praktikan juga dapat mengetahui cabang – cabang PT. PELNI di seluruh Indonesia. Selain itu manfaat yang praktikan peroleh yaitu praktikan lebih berinisiatif dalam mengerjakan tugas.

Berikut adalah tabel kegiatan PKL secara rinci selama 2 (dua) bulan

Tabel III.1
Daftar Harian Kerja Praktikan selama PKL

No	Hari/Tanggal	Waktu	Uraian Tugas
1	Rabu, 1 Juli 2015	08.00-10.00	Perkenalan
		10.00-12.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Awu Voy. 1
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-15.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM . Kelud Voy 1
2	Kamis, 2 Juli 2015	08.00-10.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Awu Voy. 2
		10.00-12.00	Mendesain flayer untuk iklan “Even On Board”
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-15.00	Mendesain flayer untuk iklan “Even On Board”
3	Jumat, 3 Juli 2015	08.00-10.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Awu Voy. 3
		10.00-12.00	Mendesain flayer untuk iklan “Even On Board”
		12.00-13.00	Istirahat

		13.00-15.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Awu Voy. 4
4	Senin, 6 Juli 2015	08.00-10.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM . Leuser Voy. 1
		10.00-12.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Labobar Voy. 3 dan KM. Leuser Voy. 2
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-14.00	Desain Baju dan topi PT. Pelni
		14.00-15.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Kelud Voy. 3 & KM. Awu Voy. 5
5	Selasa, 7 Juli 2015	08.00-12.00	Mencetak tiket mudik gratis 2015 KM. Dobonsolo
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-15.00	Mencetak tiket mudik gratis 2015 KM. Dobonsolo
6	Rabu, 8 Juli 2015	08.00-12.00	Mencetak tiket mudik gratis 2015 KM. Dobonsolo
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-15.00	Mencetak tiket mudik gratis 2015 KM. Dobonsolo
7	Kamis, 9 juli 2015	08.00-09.00	Mencetak tiket mudik gratis 2015 KM. Dobonsolo
		09.00-10.00	Rapat Tim verifikasi mudik gratis 2015
		10.00-12.00	Mencetak tiket mudik gratis 2015 KM. Dobonsolo
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-14.30	Mencetak tiket mudik gratis 2015 KM. Dobonsolo
		14.30-16.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Labobar Voy. 4
8	Jumat, 10 Juli 2015	08.00-12.00	Mencetak tiket mudik gratis 2015 KM. Dobonsolo
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-18.00	Mencetak tiket mudik gratis 2015 KM. Dobonsolo

		18.00-18.30	Istirahat
		18.30-22.00	Mencetak tiket dan Membuat Nota Dinas
8	Sabtu, 11 Juli 2015	06.00-12.00	Memverifikasi peserta mudik gratis 2015 pada stand bermasalah.
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.00	Memverifikasi peserta mudik gratis 2015 pada stand bermasalah.
		16.00-17.30	Evaluasi kegiatan mudik gratis 2015 & kunjungan Kacab TG. Priok
		17.30-19.00	Buka puasa bersama di kantor cabang Tg. Priok
9	Senin, 13 Juli 2015	06.00-12.00	Memverifikasi peserta mudik gratis 2015 pada stand bermasalah.
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-15.00	Memverifikasi peserta mudik gratis 2015 pada stand bermasalah.
		15.00-16.00	Monitoring proses embarkasi KM. Dobonsolo
		16.00-18.00	Dinas Mudik (monitoring mudik gratis 2015 tujuan Semarang dengan KM. Dobonsolo)
		18.00-19.00	Buka puasa bersama
		19.00-22.00	Mengamati pelayanan jasa di KM. Dobonsolo.
10	Selasa, 14 Juli 2015	03.00-04.00	Sahur bersama
		04.00-06.00	Persiapan debarkasi di Pelabuhan Tg. Emas Semarang
		06.00-09.00	Monitoring proses debarkasi di Pelabuhan Tg. Emas Semarang
		09.00-16.00	Istirahat
		16.00	Embarkasi dan kembali ke Jakarta
11	Rabu, 15 juli 2015	05.00-06.00	Debarkasi di Pelabuhan Tg. Priok
		06.00-12.00	Memverifikasi peserta mudik gratis 2015 pada stand bermasalah.
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.00	Memverifikasi peserta mudik gratis 2015 pada stand bermasalah.

12	16–21 juli 2015		Libur Hari Raya Idul Fitri
13	Rabu, 22 juli 2015	08.00-11.00	Halal Bihalal
		11.00-12.00	Menghitung blanko tiket Km. Dobonsolo tgl 11 Juli 2015
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Menghitung blanko tiket Km. Dobonsolo tgl 11 juli 2015
14	Kamis, 23 Juli 2015	08.00-12.00	Menghitung blanko tiket Km. Dobonsolo tgl 13 juli 2015
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Menghitung blanko tiket Km. Dobonsolo tgl 13 juli 2015
15	Jumat, 24 Juli 2015	08.00-12.00	Menghitung blanko tiket Km. Dobonsolo tgl 15 juli 2015
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Merekap blanko tiket Km. Dobonsolo tgl 13 2015 dan 15 juli 2015
16	Senin, 27 Juli 2015	08.00-12.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Kelud Voyage 20 & 21
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Kelud Voyage 22 & 23
17	Selasa, 28 Juli 2015	08.00-12.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Kelud Voyage 24 & 25
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Kelud Voyage 26 & 27
18	Rabu, 29 juli 2015	08.00-12.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Kelud Voyage 28 & 29
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Tilongkabila Voyage 12
19	Kamis , 30	08.00-12.00	Memasukkan data laporan produksi &

	Juli 2015		penghasilan SDUM KM. Tatamailau Voyage 10
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Tatamailau Voyage 11
20	Jumat, 31 Juli 2015	08.00-08.30	Sarapan Bersama
		08.30- 12.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Kelud Voyage 18
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Mengedit gambar KM. Kelud
21	Senin, 3 Agustus 2015	08.00-12.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Tilongkabila Voyage 1
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Tilongkabila Voyage 2
22	Selasa, 4 Agustus 2015	08.00-12.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Tilongkabila Voyage 3
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Tilongkabila Voyage 4
23	Rabu, 5 Agustus 2015	08.00-11.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Tilongkabila Voyage 5
		11.00-14.00	Istirahat
		13.00-16.30	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Tilongkabila Voyage 6
24	Kamis, 6 Agustus 2015	08.00-12.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Tilongkabila Voyage 7
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Tilongkabila Voyage 7

25	Jumat, 7 Agustus 2015	08.00-12.00	Meloding meteri pameran ritek di Parkit Timur Senayan
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Tilongkabila Voyage 8
26	Senin, 10 Agustus 2015	08.00-12.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Tilongkabila Voyage 9
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Tilongkabila Voyage 10
27	Selasa, 11 Agustus 2015	08.00-09.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Pangrango Voyage 1
		09.00-10.30	Meminta tanda tangan tim registrasi mudik gratis 2015
		10.30-12.00	Membuat laporan akhir pekerjaan penyelenggaraan mudik gratis 2015
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-14.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Pangrango Voyage 2
		14.00-15.00	Menghitung sisa tiket penumpang wisata bahari karimun jawa
		15.00-16.30	Share dengan ibu welly (SPV Penjualan)
28	Rabu, 12 Agustus 2015	08.00-12.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Pangrango Voyage 3
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Pangrango Voyage 4
29	Kamis, 13 Agustus 2015	08.00-10.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Pangrango Voyage 5
		10.00-12.00	Mendistribusi tiket gelang ke seluruh cabang PT. Pelni
		12.00-13.00	Istirahat

		13.00-16.30	Mendistribusi tiket gelang ke seluruh cabang PT. Pelni
30	Jumat, 14 Agustus 2015	08.00-12.00	Mendistribusi tiket gelang ke seluruh cabang PT. Pelni
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Mendistribusi tiket gelang ke seluruh cabang PT. Pelni
31	Senin, 17 Agustus 2015		Libur 17 agustus
32	Selasa, 18 Agustus 2015	08.00-12.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Pangrango Voyage 6
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Mendistribusi tiket gelang ke seluruh cabang PT. Pelni
33	Rabu, 19 Agustus 2015	08.00-12.00	Mendistribusi tiket gelang ke seluruh cabang PT. Pelni
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Mendistribusi tiket gelang ke seluruh cabang PT. Pelni
34	Kamis, 20 Agustus 2015	08.00-12.00	Mempacking tiket gelang
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Pangrango Voyage 6
35	Jumat, 21 agustus 2015	08.00-12.00	Memberi label pada kotak tiket gelang
		12.00-13.00	Istirahat
		13.00-16.30	Merekap data tiket gelang yang akan dikirim ke cabang
36	Senin, 24 agustus 2015	08.00 – 12.00	Mengirim tiket gelang ke div. umum
		12.00 – 13.00	Istirahat
		13.00 – 15.00	Mengarsip table silang
		15.00 – 16.30	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Pangrango

			Voyage 7
37	Selasa, 25 agustus 2015		Izin
38	Rabu, 26 agustus 2015	08.00 - 12.00	Menghitung blanko tiket Km. Dobonsolo tgl 11 Juli 2015
		12.00 – 13.00	Istirahat
		13.00 – 16.45	Menghitung blanko tiket Km. Dobonsolo tgl 13 Juli 2015
39	Kamis, 27 agustus 2015	08.00 – 12.00	Menghitung blanko tiket Km. Dobonsolo tgl 15 Juli 2015.
		12.00 – 13.00	Istirahat
		13.00 – 16.45	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Bukit Siguntang Voyage 12
40	Jumat, 28 agustus 2015	08.00 – 12.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Bukit Siguntang Voyage 13
		12.00 – 13.00	Istirahat
		13.00 – 16.45	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM KM. Bukit Siguntang Voyage 14

Sumber : data diolah oleh praktikan

C. Kendala Yang Dihadapi

Dalam melaksanakan PKL, praktikan menghadapi beberapa kendala karena minimnya pengalaman kerja yang dimiliki oleh praktikan. Kendala-kendala tersebut antara lain:

1. *Master Voyage* yang kurang memadai hanya menggunakan 1 *master* untuk semua kapal sehingga pekerjaan dilakukan secara *manual* dan data yang dimasukkan harus satu-persatu yang menyebabkan pengerjaan input data kapal membutuhkan banyak waktu.

2. Kurangnya fasilitas seperti komputer dan perlengkapan pendukung pengerjaan tugas sehingga praktikan mengalami kesulitan dalam mengerjakan tugas .
3. Kurangnya komunikasi dan penjelasan dalam memberikan tugas sehingga praktikan harus sering bertanya dan menyebabkan adanya penundaan dalam mengerjakan tugas.

D. Cara Mengatasi Kendala

1. Cara mengatasi masalah *master voyage* yang kurang memadai yaitu dengan dibuatkan *master* baru yaitu 1 *master* 1 kapal. *Master voyage* itu sendiri adalah suatu aplikasi yang dibuat untuk mempermudah penulisan *voyage* atau lembar perjalanan kapal agar tidak terjadi kesalahan dalam pengisian data. Dengan demikian diharapkan pekerjaan akan lebih cepat dan mudah terselesaikan.
2. Tidak tersedianya fasilitas komputer untuk praktikan tentu saja menjadi kendala bagi praktikan karena pekerjaan dilakukan dengan komputer. Untuk mengatasi kendala ini praktikan menggunakan laptop milik pribadi dalam mengerjakan tugas. Selain itu praktikan juga menyediakan sendiri perlengkapan pendukung untuk menyelesaikan pekerjaan.
3. Dalam mengatasi kendala kurangnya komunikasi ini praktikan terus mencoba untuk selalu berkomunikasi dengan karyawan, memberanikan diri untuk bertanya jika kurang paham, agar kesalahan dalam pelaksanaan kerja dapat diantisipasi.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

PT. Pelayaran Nasional Indonesia adalah salah satu badan usaha milik Negara yang bergerak dibidang transportasi laut. Salah satu unit usahanya adalah menyediakan jasa angkutan transportasi laut yang meliputi jasa angkutan penumpang dan jasa angkutan muatan barang antar pulau.

Berdasarkan hasil Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama 2 (dua) bulan di PT. Pelayaran Nasional Indonesia, praktikan dapat menyimpulkan bahwa pelaksanaan PKL sangatlah berguna, dimana::

1. Praktikan mengetahui cara kerja divisi *marketing* pada PT. Pelayaran Nasional Indonesia diantaranya mendesain materi iklan dan melakukan promosi.
2. Praktikan dapat mengetahui kondisi di lingkungan dunia kerja yang sebenarnya pada pelaksanaan PKL di di PT. Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI) dengan memperoleh pengalaman baru dalam melaksanakan tugas yang diberikan oleh pembimbing yang dituntut untuk lebih kreatif dan bertanggung jawab, untuk lebih disiplin waktu, lebih cepat tanggap dan lebih bersikap mandiri.
3. Praktikan dapat meningkatkan keterampilan mendesign flayer yang menarik dan informatif dan Praktikan dapat langsung mengaplikasikan teori-teori design yang harmonis & kontras yang dipelajari di bangku perkuliahan ke dalam dunia kerja

B. Saran

Berdasarkan pengalaman selama melaksanakan PKL, praktikan melalui laporan PKL ini bermaksud memberikan saran agar di masa yang akan datang dapat menjadi bahan pembelajaran dan masukan yang positif, sehingga dapat dijadikan acuan untuk perbaikan bagi pihak-pihak terkait. Adapun saran yang dapat praktikan berikan untuk PT. Pelayaran Nasional Indonesia yaitu:

1. *Master Voyage* yang akan digunakan dibuat berdasarkan jumlah kapal yang digunakan, sehingga data yang akan di *input* menjadi lebih mudah dan cepat terselesaikan.
2. PT. Pelayaran Nasional Indonesia menyediakan fasilitas seperti komputer dan perlengkapan penunjang untuk praktikan sehingga praktikan lebih mudah dalam mengerjakan tugas.
3. Pembimbing memberikan pengarahan secara rinci kepada praktikan terkait dengan pekerjaan – pekerjaan yang diberikan kepada praktikan agar praktikan lebih memahami setiap pekerjaan yang diberikan dan agar kesalahan dalam pelaksanaan kerja dapat diantisipasi.

DAFTAR PUSTAKA

Company Profile PT. PELNI. Diakses 1 September 2015

dari: <http://www.pelni.co.id/>

Industry Update, Volume 15, Agustus 2013 Angkutan Laut. Diakses 14 september 2015

dari: <http://mandri-institute.id/industry-update-2013/>

Economic Update, Senin 16 Maret 2015, Tren positive pariwisata dan perkembangan negative transportasi indonesia. Diakses 14 september 2015

dari: <http://indef.or.id/images/xplod/news/economic>

Perkembangan industri jasa transportasi laut, Agustus 2008. Diakses 12 september 2015

dari <http://www.datacon.co.id/Angkutanlaut2008Ind>

Prestasi PT. PELNI. Diakses tanggal 14 september 2015

dari: www.BUMN.go.id

Company Profile PT. Dharma Lautan Utama. Diakses tanggal 4 oktober 2015

dari: www.dluonline.co.id

Struktur Organisasi Kantor Pusat PT PELNI. Jakarta: Kantor Pusat PT PELNI

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. *Pedoman Praktik Kerja*, 2015.

Data Penyusun. *Pedoman Praktik kerja Lapangan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi

Universitas negeri Jakarta, 2012

LAMPIRAN 1



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

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

Nomor : 2286/UN39.12/KM/2015
Lamp. : 1 lembar
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

14 April 2015

Yth. Direktur SDM dan Umum
C.q. Senior Manager SDM
PT. Pelnipusat
Jl. Gajah Mada 14, Jakarta Pusat

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

Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Sebanyak : 2 Orang (Ayu Mulyandini, dkk) Daftar Nama Terlampir.
Dalam Rangka : Memenuhi Tugas Mata Kuliah Praktek Kerja Lapangan
Pada bulan tanggal 1 Juli s.d. 31 Agustus 2015
No. Telp/HP : 089615725978

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi
Akademik dan Kemahasiswaan,



[Handwritten Signature]
Drs. Syaifullah

NIP 195702161984031001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Kaprog / Jurusan Manajemen

Daftar Nama Anggota Kelompok

Praktik Kerja Lapangan

Nama Mahasiswa : Ayu Mulyandini

No. Registrasi : 8223136637

D3 Manajemen Pemasaran

Nama Mahasiswa : Kartika Sari

No. Registrasi : 8223136640

D3 Manajemen Pemasaran

LAMPIRAN 2



*Building
Future
Leaders*

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220

Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285

www.unj.ac.id/fe

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

Nama : Ayu Mulyan dini
No. Registrasi : 8223136637
Program Studi : DS Pemasaran
Tempat Praktik : PT. PELNI Pusat
Alamat Praktik/Telp : Jl. Gajah Mada No.19 Jakarta

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu / 1 Juli 2015	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Kamis / 2 Juli 2015	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Jum'at / 3 Juli 2015	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Senin / 6 Juli 2015	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Selasa / 7 Juli 2015	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Rabu / 8 Juli 2015	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Kamis / 9 Juli 2015	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Jum'at / 10 Juli 2015	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Sabtu / 11 Juli 2015	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Senin / 13 Juli 2015	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Selasa / 14 Juli 2015	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Rabu / 15 Juli 2015	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu / 22 Juli 2015	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis / 23 Juli 2015	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jum'at / 24 Juli 2015	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 24 Juli 2015

Penilai,



Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Building
Future
Leaders

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220
Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285
www.uni.ac.id/fe

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

Nama : Anu Muliyandini
No. Registrasi : 0223136637
Program Studi : D3 - Pemasaran
Tempat Praktik : PT PELWI (Persero)
Alamat Praktik/Telp : J. Gajah Mada No.14 Jakarta

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 27 Juli 2015	1. <i>di</i>	
2.	Selasa / 28 Juli 2015	2. <i>di</i>	
3.	Rabu / 29 Juli 2015	3. <i>di</i>	
4.	Kamis / 30 Juli 2015	4. <i>di</i>	
5.	Jumat / 31 Juli 2015	5. <i>di</i>	
6.	Senin / 3 Agustus 2015	6. <i>di</i>	
7.	Selasa / 4 Agustus 2015	7. <i>di</i>	
8.	Rabu / 5 Agustus 2015	8. <i>di</i>	
9.	Kamis / 6 Agustus 2015	9. <i>di</i>	
10.	Jumat / 7 Agustus 2015	10. <i>di</i>	
11.	Senin / 10 Agustus 2015	11. <i>di</i>	
12.	Selasa / 11 Agustus 2015	12. <i>di</i>	
13.	Rabu / 12 Agustus 2015	13. <i>di</i>	
14.	Kamis / 13 Agustus 2015	14. <i>di</i>	
15.	Jumat / 14 Agustus 2015	15. <i>di</i>	

Jakarta, 28 Agustus 2015

Penilai,



Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Building
Future
Leaders

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220
Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285
www.unj.ac.id/fe

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Angu Mulyan diti
No. Registrasi : 8223136637
Program Studi : D3 Pemasaran
Tempat Praktik : PT PELNI (Persero)
Alamat Praktik/Telp : Jl. Gayamsari Mada No.14 Jakarta

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa / 18 Agustus 2015	1. <i>di</i>	
2.	Rabu / 19 Agustus 2015	2. <i>di</i>	
3.	Kamis / 20 Agustus 2015	3. <i>di</i>	
4.	Jumat / 21 Agustus 2015	4. <i>di</i>	
5.	Senin / 24 Agustus 2015	5. <i>di</i>	
6.	Selasa / 25 Agustus 2015	6. <i>di</i>	
7.	Rabu / 26 Agustus 2015	7. <i>di</i>	
8.	Kamis / 27 Agustus 2015	8. <i>di</i>	
9.	Jumat / 28 Agustus 2015	9. <i>di</i>	
10.	10.....	
11.	11.....	
12.	12.....	
13.	13.....	
14.	14.....	
15.	15.....	

Jakarta, 20 Agustus 2015
Penilai,



Catatan :

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

LAMPIRAN 3



*Building
Future
Leaders*

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220

Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285

www.unj.ac.id/fe

PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

...3... SKS

Nama : Ayu Mulyandini
 No.Registrasi : 8223136637
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : PT. PELNI Pusat
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Gajah Mada No. 14 Jakarta

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	95	1. Keterangan Penilaian : Skor Nilai Predikat 80-100 A Sangat baik 70-79 B Baik 60-69 C Cukup 55-59 D Kurang 2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif Nilai Rata-rata : $\frac{882}{10 \text{ (sepuluh)}} = 88,2$ Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td>88</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	88	A	Angka bulat	huruf
88	A						
Angka bulat	huruf						
2	Kedisiplinan	88					
3	Sikap dan Kepribadian	82					
4	Kemampuan Dasar	87					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	86					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	89					
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	90					
8	Aktivitas dan Kreativitas	88					
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	87					
10	Hasil Pekerjaan	90					
Jumlah							

Jakarta, 28 Agustus 2015

Penilai,



LAMPIRAN 4

Nota Dinas Monitoring di KM. Dobonsolo



PT PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (Persero)

NOTA DINAS

Nomor :
Tanggal : 10 Juli 2015
Dari : Plh Direktur Komersial
Kepada : Direktur SDM & Umum
Perihal : Permohonan Kerja Praktek Mahasiswa UNJ di KM. Dobonsolo

1. Menunjuk Nota Dinas Senior Manager SDM Nomor : 06/23/30/ND/310/2015 Tanggal 23 Juni 2015 perihal Permohonan Kerja Praktek Mahasiswa
2. Sehubungan dengan butir 1 (satu) diatas, dalam rangka melengkapi tugas dan laporan kerja praktek mahasiswa serta untuk mengaplikasikan teori yang didapat maka 2 (dua) orang mahasiswa yang saat ini melakukan kerja praktek di Divisi PPAP, yaitu:
 - a. Ayu Mulyandini (NIM 8223136637)
 - b. Kartika Sari (NIM 8223136640)Agar dapat diikutsertakan dalam Pemantauan Angkutan Mudik di KM. Dobonsolo untuk kegiatan berlayar tanggal 13 Juli 2015 s/d 14 Juli 2015, dengan ruas Tg. Priok – Semarang – Tg. Priok untuk mengamati, mempelajari, pengolahan data sbb:
 - Proses Embarkasi dan Debarkasi Penumpang
 - Pelayanan dan Fasilitas Penumpang di atas Kapal
 - Prosedur dan Dokumen Terkait Tiketing di atas Kapal.

Demikian disampaikan, atas perhatian diucapkan terima kasih.

Plh Direktur Komersial


Capt. Daniel E. Bangunan
Direktur Operasional

Tembusan :

- Direksi
- SM SDM
- SM Umum
- SM Pemasaran & PAP
- Kacab. PT. Pelni Tg. Priok
- Kacab. PT. Pelni Semarang
- Nakhoda KM Dobonsolo
- Arsip

LAMPIRAN 5

Desain flayer *Event On Board*



The flyer features a dark blue background with a large white PELNI logo in the top left corner. The main title 'event on board' is written in a large, white, sans-serif font. Below it, the subtitle 'Sensasi Event di atas Samudera' is written in a white, cursive font. The central image shows a large white ferry ship named 'KELUD' sailing on the water. Surrounding the ship are several smaller, tilted photographs showing the interior of the ship: a dining area with purple tables, a meeting room with white tables, a lounge area with a DJ, a conference room with a long table, and a lounge area with red and white striped chairs. The text on the right side of the flyer describes the event on board experience and provides contact information for PT. PELNI.

event on board

*Sensasi Event
di atas Samudera*

Event on board mengajak penumpang untuk mendapatkan pengalaman yang berbeda saat Meeting, Gathering dan Study yang akan di lakukan di atas kapal dengan biaya terjangkau.

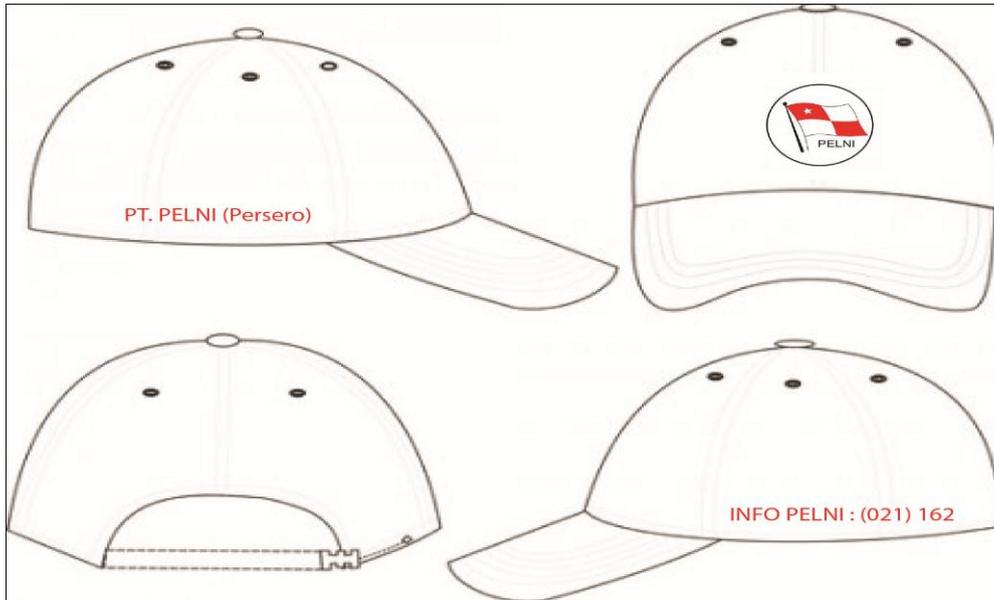
Selamat menikmati event on board dan jelajahi Nusantara sebagai pengalaman yang tak terlupakan.

PT. PELNI (Persero)
Call Center : 162 / (021) 162
@infopelni162 infopelni162

www.pelni.co.id

LAMPIRAN 6

Desain baju & topi



Polo Shirt



LAMPIRAN 7

Foto – foto Praktikan selama PKL di PT. PELNI



