

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
DI DIVISI PEMASARAN PADA PT CURAH NIAGA
INTERNASIONAL**

**ALBERT MARIO
8223128280**



**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**

ABSTRACT

ALBERT MARIO. 8223128280. Reports Job Training Marketing PT CURAH NIAGA INTERNASIONAL. DIII Study Marketing Management Program. Department of Management. Faculty of Economic. State University of Jakarta.

Reports Employment Practices (PKL) is based on the experience during the two months of Praktikan Practice Job in PT CURAH NIAGA INTERNASIONAL. Field Work Practice report was written to fulfill one of the requirements to get degree Associate Expert at the Faculty of Economic. State University of Jakarta. Reports Job Training aims to get an idea of the real world of work, culture Familiarize Praktikan to work on a very different company with a culture of learning in terms of time management, communication skills, and teamwork, as well as to prepare themselves become qualified human resources for have the knowledge, skills and expertise in accordance with existing development, and want to know how the duties of the job market and gain experience in PT CURAH NIAGA INTERNASIONAL activities.

ABSTRAK

ALBERT MARIO. 8223128280. Laporan Praktik Kerja Lapangan Divisi Marketing PT CURAH NIAGA INTERNASIONAL 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 dimulai pada tanggal 16 februari 2015 sampai dengan 30 april 2015 melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT CURAH NIAGA INTERNASIONAL. Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Laporan Praktik Kerja Lapangan ini bertujuan untuk mendapatkan gambaran dunia kerja yang sebenarnya, membiasakan praktikan dengan budaya bekerja pada perusahaan yang sangat berbeda dengan budaya belajar dari segi manajemen waktu, keterampilan berkomunikasi, kerjasama tim, untuk menyiapkan diri menjadi sumber daya manusia yang berkualitas karena memiliki pengetahuan, keterampilan, dan keahlian sesuai dengan perkembangan yang ada saat ini, dan ingin mengetahui bagaimana tugas dari Divisi Pemasaran dan memperoleh pengalaman dari kegiatan di PT CURAH NIAGA INTERNASIONAL.

Setelah melakukan Praktik Kerja Lapangan dapat disimpulkan bahwa PKL sangat berguna bagi para praktikan, dimana praktikan dapat mengetahui tugas Divisi Pemasaran di CURAH NIAGA INTERNASIONAL khususnya di bidang Marketing.

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan di PT CURAH NIAGA
INTERNASIONAL
Nama Praktikan : Albert Mario
Nomor Registrasi : 8223128280
Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran

Menyetujui,

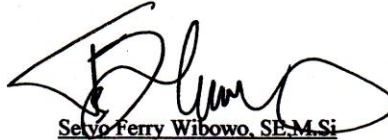
Ketua Program Studi DIII MP

Pembimbing,



Dra. Umi Mardiyati, M.Si

NIP. 1957 0221 1985302 002

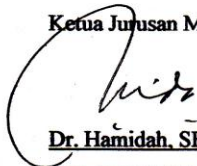


Selvo Ferry Wibowo, SE, M.Si

NIP. 1972 0617 1999031 001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Manajemen



Dr. Hamidah, SE, M. Si

NIP. 1956 0321 1986032 001

KATA PENGANTAR

Puji syukur praktikan panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan praktikan kesehatan sehingga praktikan dapat menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan dengan judul “Laporan Praktik Kerja Lapangan di PT. CURAH NIAGA INTERNASIONAL”.

Penulisan laporan ini didasarkan pada Praktik Kerja Lapangan yang sudah praktikan lakukan di PT. CURAH NIAGA INTERNASIONAL kantor pusat di jalan Dr. Saharjo. Tujuan dari Praktik Kerja Lapangan adalah sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Ahli Madya pada Jurusan Manajemen Universitas Negeri Jakarta.

Praktikan juga mengucapkan terima kasih kepada PT. CURAH NIAGA INTERNASIONAL yang telah mengizinkan praktikan untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan selama 2 bulan, secara khusus juga praktikan sampaikan terima kasih kepada:

1. Setyo Ferry Wibowo, SE,M.Si selaku Dosen Pembimbing
2. Dr. Dedi Purwana E.S, M.Bus selaku Dekan Universitas Negeri Jakarta
3. Dra. Umi Mardiyati, M.Si selaku Kajar Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta dan Kaprodi Pemasaran Universitas Negeri Jakarta
4. Ibu Tiar A. Pardede selaku pimpinan PT. CURAH NIAGA INTERNASIONAL beserta staff dan karyawan
5. Orang tua dan keluarga praktikan, teman-teman barbar, dan Frisca Ambarita yang selalu tanpa lelah memberi praktikan dukungan dan semangat sehingga praktikan dapat menyelesaikan laporan ini tepat waktu
6. Serta rekan di DIII Manajemen Pemasaran yang sudah membantu praktikan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penulisan laporan ini

Selain untuk menyelesaikan Program Studi yang praktikan tempuh, Praktik Kerja Lapangan ini ternyata banyak memberikan manfaat kepada praktikan baik dari segi akademi maupun untuk pengalaman yang tidak dapat praktikan temukan saat berada dibangku perkuliahan. Praktikan juga akui laporan ini tidak akan sempurna apabila tidak adanya bantuan dari berbagai pihak, apabila nantinya terdapat adanya kekeliruan dalam penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan ini praktikan sangat mengharapkan kritik dan sarannya.

Akhir kata semoga laporan Praktek Kerja Lapangan ini dapat memberikan banyak manfaat bagi kita semua.

Jakarta, Desember 2015

Praktikan

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. LATAR BELAKANG.....	1
B. MAKSUD DAN TUJUAN PKL.....	4
C.KEGUNAAN PKL.....	5
D. TEMPAT PKL.....	6
E. JADWAL WAKTU PKL.....	7
BAB II : TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL.....	8
A. SEJARAH PERUSAHAAN.....	8
B. STRUKTUR ORGANISASI.....	10
C. KEGIATAN UMUM PERUSAHAAN.....	15
BAB III : PELAKSANAAN PKL.....	22
A. BIDANG KERJA.....	22
B. PELAKSANAAN KERJA.....	23
C. KENDALA YANG DIHADAPI.....	35
D. CARA MENGATASI KENDALA.....	23
BAB IV : KESIMPULAN.....	37
A. KESIMPULAN.....	37
B. SARAN.....	38
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel		Halaman
III.1	Produk PT. Curah Niaga Internaisonal.....	23
III.2	Kegiatan Harian.....	33

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
II.1 Struktur Organisasi.....	10
II.2 Struktur Divisi Marketing.....	11
III.1 Flowchart Mengecek Database.....	25
III.2 Flowchart Menghubungi Calon Pembeli Potensial.....	27
III.3 Flowchart Mengirimkan Surat Penawaran Harga.....	29
III.4 Flowchart Membuat PowerPoint.....	32

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

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

Di era globalisasi saat ini, manusia dituntut untuk menguasai ilmu pengetahuan dan teknologi. Manusia yang tidak memiliki pendidikan maka dengan sendirinya akan tersisih dari persaingan global saat ini. Ketatnya persaingan di dunia kerja saat ini membuat banyak perguruan tinggi yang melakukan antisipasi terhadap perkembangan tersebut. Para perguruan tinggi tersebut juga mulai melakukan langkah-langkah agar mutu pendidikan dan kualitas lulusan mereka tetap terjaga dan diminati oleh perusahaan-perusahaan pengguna tenaga kerja dengan menerapkan Praktik Kerja Lapangan (PKL) kepada mahasiswa. Oleh karena itu, mahasiswa wajib melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Praktik Kerja Lapangan (PKL) 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 D3 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. Pelaksanaan PKL dilakukan selama 2 bulan.

Praktikan melakukan praktek kerja di PT.Curah Niaga Internasional Praktikan ditempatkan sebagai *Marketing Administration*, yang memiliki tanggung jawab melakukan *Penawaran harga* terhadap konsumen, melayani keperluan dan keluhan konsumen.

PT. Curah Niaga Internasional (CNI) bergerak dalam bidang perdagangan dan bahan baku dan turunannya. CNI bergerak diawali dari keagenan dari berbagai supplier luar negeri seperti :

1. International Commodities Export Corporation(ICEC), Amerika Serikat untuk berbagai jenis pupuk.
2. Berbau Handel GmbH(BBH), Jerman Timur untuk pupuk MOP (KCL) dan Kieserite

Kegiatan Keagenan yang pada awalnya adalah untuk supply pupuk dari luar negeri ke Indonesia. Kegiatan keagenan pupuk kemudian dikembangkan ke pendistribusian pupuk MOP, dimana CNI menjadi distributor dari pupuk MOP yang diimpor oleh PUSRI dalam bentuk curah dari BBH dengan kerjasama Mitsui sebagai pelaksana pengapalan. Dalam kegiatan tersebut, CNI masih tetap sebagai agen dari BBH dan CNI mendistribusikan MOP tersebut kepada perkebunan.

PT. Curah Niaga Internasional adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan dan bahan baku pupuk dan turunannya. Pupuk yang biasa di perdagangan di PT. Curah Niaga Internasional adalah pupuk ESTA[®] Kieserite ($MgSO_4$) yang berasal dari Germany dan pupuk Salupotasse[®] (K_2SO_4) yang berasal dari Belgia.

Pertumbuhan industri tertinggi dicapai oleh industri pupuk, kimia, dan barang dari karet, yakni sebesar 8,91 persen. Di posisi kedua, ada industri semen dan barang galian yang tumbuh 8,7 persen. Berikutnya, industri minuman dan tembakau yang naik sebesar 8,22 persen. Sedangkan

industri alat angkut mesin dan peralatan naik sekitar 7 persen. Indonesia merupakan negara agraris yang sebagian besar penduduknya adalah petani, sehingga sektor pertanian memiliki peranan yang sangat penting di Indonesia karena mampu menyediakan banyak lapangan kerja, mampu mendukung sektor industri baik industri hulu maupun industri hilir. Terkait dengan masalah tersebut pupuk merupakan salah satu faktor produksi yang penting bagi pertanian, karena penggunaan pupuk secara tepat akan menentukan kuantitas dan kualitas produk pertanian yang dihasilkan.

Kebutuhan pupuk baik organik maupun anorganik di Indonesia terus mengalami peningkatan, seiring dengan meningkatnya permintaan dari sektor perkebunan terutama perkebunan kelapa sawit, karet, kakao, kopi, tebu, kapas, tembakau, jagung padi dan masih banyak yang lain. menurut survey yang dilakukan CDMI(PT. Central Data Mediatama Indonesia), tahun 2011 lalu kebutuhan pupuk organik mencapai 12.3 juta ton, hal yang sama juga terjadi dengan kebutuhan pupuk anorganik, terbesar adalah pupuk urea dengan tingkat konsumsi rata-rata diatas 70%, sehingga pupuk urea sangan sensitif terhadap harga dan sering mengalami kelangkaan.

B. Maksud dan Tujuan PKL

Maksud PKL:

1. Mempelajari strategi pemasaran dengan melakukan praktek kerja lapangan di PT.Curah Niaga Internasional

2. Melakukan praktek kerja sesuai dengan latar belakang praktikan, yaitu
D3 Manajemen Pemasaran

Tujuan PKL:

1. Dapat mendeskripsikan tentang aktivitas atau tanggung jawab divisi pemasaran di PT.Curah Niaga Internasional
2. Memperoleh pengalaman kerja di bidang *Marketing Administration* (PT.Curah Niaga Internasional)

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. Mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan kurikulum sesuai dengan kebutuhan di lingkungan instansi/perusahaan.
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. Tempat PKL

Nama : PT. Curah Niaga Internasional

Alamat : Jl. Dr. Saharjo No.52, Jakarta Selatan, DKI Jakarta,
12970, Indonesia

Telepon : 021-8311184

Website : <http://ptcurahniaga.indonetwork.co.id/profile/pt-curah-niaga-internasional.htm>

Selain itu berikut alamat cabang PT. Curah Niaga Internasional:

1. Medan : Jl. Bukit Barisan Dalam No. 20, Medan 21110, Indonesia

2. Pekanbaru : Jl. Paus Permai I blok C No. 35 Tangkerang Tengah – Pekan
Baru 28282

Dan juga PT. Curah Niaga Internasional memiliki gudang yang beralamat di Jl.
Raya Setu No. 70, RT.01/RW.08 Desa Telajung, Kecamatan Cikarang Barat,
Bekasi – Jawa Barat 17520, Indonesia

PT. Curah Niaga Internasional adalah perusahaan yang bergerak dalam
bidang perdagangan dan bahan baku pupuk dan turunannya. Pupuk yang biasa di
perdagangkan di PT. Curah Niaga Internasional adalah pupuk ESTA[®] Kieserite
(MgSO₄) yang berasal dari Germany dan pupuk Salupotasse[®](K₂SO₄) yang
berasal dari Belgia.

E. Jadwal Waktu PKL

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Curah Niaga
Internasional yang berada di Manggarai. dilaksanakan selama 2 (dua)
bulan, terhitung pada tanggal 16 Februari 2015 sampai dengan tanggal 30
April 2015. Waktu kerja harian selama melaksanakan Praktik Kerja
Lapangan yaitu hari Senin - Jumat dimulai dari jam 09.00 sampai dengan
jam 16.00 dan waktu istirahat jam 12.00 sampai dengan 13.00.

BAB II

TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Perusahaan

PT. Curah Niaga Internasional (CNI) berdiri pada tahun 1975, bergerak dalam bidang perdagangan dan bahan baku dan turunannya. CNI bergerak diawali dari keagenan dari berbagai supplier luar negeri seperti :

1. International Commodities Export Corporation(ICEC), Amerika Serikat untuk berbagai jenis pupuk.
2. Berbau Handel GmbH(BBH), Jerman Timur untuk pupuk MOP (KCL) dan Kieserite

Kegiatan Keagenan yang pada awalnya adalah untuk supply pupuk dari luar negeri ke Indonesia, kemudian juga berkembang kepada supply untuk ekspor. Dalam kaitan ekspor ini juga bekerja sama melalui keagenan *non-exclusive* dengan Mitsui & Co., Daewoo Corp., Mitsubishi Trading & Co. dan beberapa perusahaan multinasional lainnya.

Kegiatan keagenan pupuk kemudian dikembangkan ke pendistribusian pupuk MOP, dimana CNI menjadi distributor dari pupuk MOP yang diimpor oleh PUSRI dalam bentuk curah dari BBH dengan kerjasama Mitsui sebagai pelaksana pengapalan. Dalam kegiatan tersebut, CNI masih tetap sebagai agen dari BBH dan CNI mendistribusikan MOP tersebut kepada perkebunan.

PT. Curah Niaga Internasional adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan dan bahan baku pupuk dan turunannya. Pupuk yang biasa di perdagangkan di PT. Curah Niaga Internasional adalah pupuk ESTA[®] Kieserite (MgSO₄) yang berasal dari Germany dan pupuk Salupotasse[®] (K₂SO₄) yang berasal dari Belgia.

Kegiatan distribusi selanjutnya berkembang untuk produk dari supplier lain dari berbagai negara seperti Jordan, Rusia, Belgia, Korea Selatan, Cina, Taiwan dan lain-lain, untuk segala jenis pupuk(MOP, RP, TSP, dll) Saat ini CNI juga menjadi importir/distributor resmi dari:

1. Kali und Salz untuk pupuk ESTA[®]Kieserite(MgSO₄)
2. Tessendarlo untuk pupuk SoluPotasse[®](K₂SO₄)

Selain dari pada impor dan distribusi pupuk-pupuk tunggal dan compound seperti ESTA[®]Kieserite, Mop, RP, TSP, SP-36, NPK dan lain-lain, CNI juga aktif mengimpor dan mendistribusikan pupuk mikro seperti CuSO₄, ZnSO₄ dan K₂SO₄

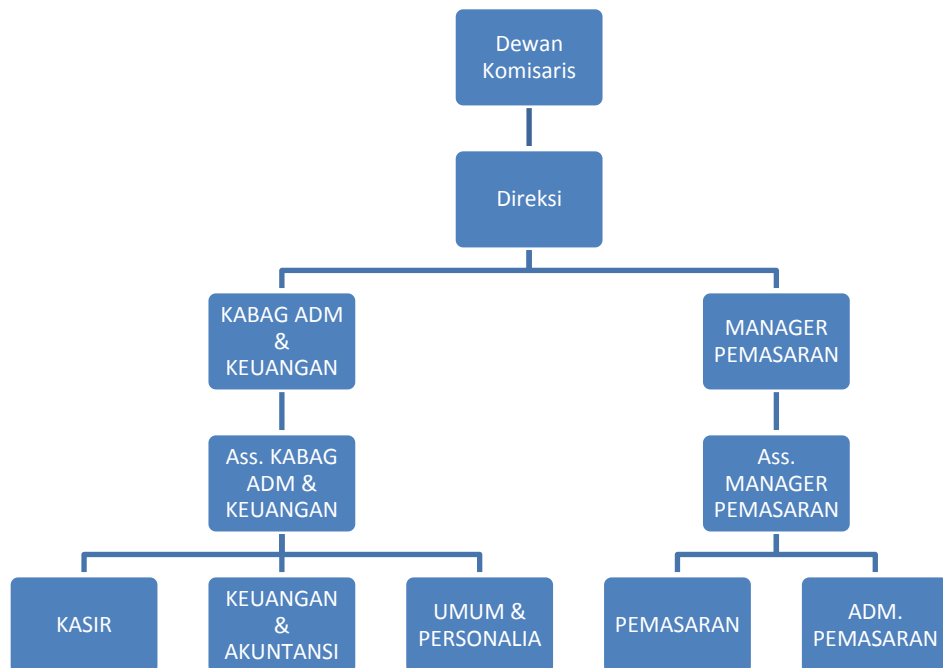
Seiring dengan pengembangan produk, CNI juga memfokuskan diri pada kebun-kebun hidroponik melalui produk unggulan SoluPotasse[®] dari Tenderserlo, Belgium . SoluPotasse[®] dapat digunakan secara foliar spray dan fertigasi pada kebun-kebun hindroponik.

Sebagai upaya untuk mengembangkan kegiatan usaha, pengembangan ragam jenis pupuk dan agrochemical lainnya juga terus dilakukan seperti Terra-Sorb dari Spanyol dll., dimana setiap kegiatan

pemasaran produk-produk baru selalu didahului dengan uji coba oleh agronomist perusahaan.

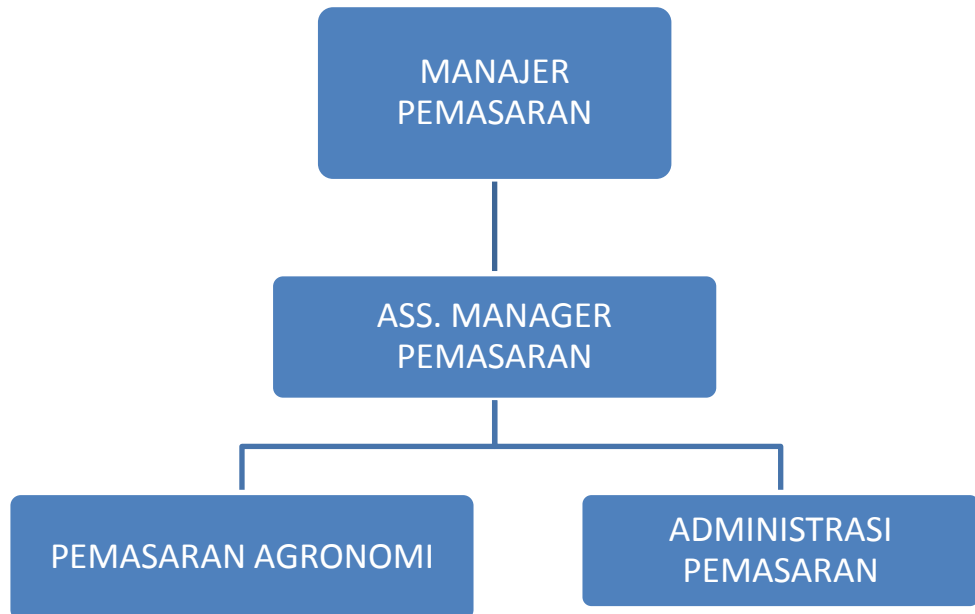
Dengan kesadaran untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada rekanan dan untuk bersama-sama meningkatkan agro industri di Indonesia, CNI secara aktif memberikan pelayanan agronomist kepada rekanan secara berkala baik agronomist perusahaan, maupun dari prinsipal dari Jerman, Belgia dan Perancis.

B. Struktur Organisasi



Gambar II.1 Struktur Organisasi Perusahaan

Sumber: *Company Profile* PT. Curah Niaga Internasional



Gambar II.2 Struktur Divisi Marketing

Sumber: *Company Profile* PT. Curah Niaga Internasional

Uraian tugas (*Job Description*) pada perusahaan PT. CURAH NIAGA INTERNASIONAL. Dalam suatu perusahaan deskripsi jabatan sangat diperlukan untuk memberikan kejelasan akan wewenang dan tanggung jawab bagian dari setiap orang dalam perusahaan yang bersangkutan dapat memberikan batasan yang jelas sehingga dapat membuat suatu keputusan yang baik dan benar.

Adapun tugas wewenang dan tanggung jawab dan seluruh staff karyawan PT. Curah Niaga Internasional

1. Dewan Komisaris

Dewan Komisaris mempunyai wewenang dan tanggung jawab sebagai berikut:

- a. Melakukan pengawasan atas jalannya usaha PT dan memberikan nasihat kepada direktur
 - b. Dalam melakukan tugas, dewan direksi berdasarkan kepada kepentingan PT. CURAH NIAGA INTERNASIONAL dan sesuai dengan maksud dan tujuan PT. CURAH NIAGA INTERNASIONAL
 - c. Kewenangan khusus dewan komisaris, bahwa dewan komisaris dapat diamanatkan dalam anggaran dasar untuk melaksanakan tugas-tugas tertentu direktur, apabila direktur berhalangan atau dalam keadaan tertentu
 - d. Memberikan laporan tentang tugas pengawasan yang telah dilakukan
 - e. Mengawasi direktur
2. Direksi
- Direksi memiliki wewenang dan tanggung jawab sebagai berikut:
- a. Memimpin, mengurus, dan mengendalikan Perseroan sesuai dengan tujuan Perseroan
 - b. Memimpin, mengurus, dan mengendalikan Perseroan sesuai dengan tujuan Perseroan
 - c. Menyusun rencana kerja tahunan yang memuat anggaran tahunan Perseroan, dan wajib disampaikan kepada Dewan Komisaris untuk memperoleh persetujuan dari Dewan Komisaris, sebelum tahun buku tersebut dimulai
3. Kepala Bagian Administrasi dan Keuangan
- Kepala Bagian Administrasi dan Keuangan memiliki wewenang dan tanggung jawab yaitu menyusun rencana, mengkoordinasikan,

mengarahkan dan mengevaluasi pelaksanaan kegiatan Biro Administrasi Umum dan Keuangan serta merumuskan kebijaksanaan teknis di bidang ketatausahaan, kerumahtanggaan, hukum, tata laksana, kepegawaian keuangan dan perlengkapan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku sebagai pedoman kerja.

4. Manager Pemasaran

Manager Pemasaran memiliki wewenang dan kewajiban yaitu mengurusisegala sesuatu mulai dari hal yang paling kecil hingga hal hal besar lainnya, yang memiliki kaitan yang erat dengan pemasaran

5. Kasir

Kasir memiliki wewenang dan kewajiban yaitu menerima daftar penerimaan kas, bukti kas masuk, dan kasir membuat bukti setor bank dan menyetorkan ke bank tersebut kasir mengasirpkan daftar penerimaan kas dan bukti kas masuk sesuai tanggal kasir memberikan tanggal dan cap lunas pada tiap bukti penerimaan dan pengeluaran kas berwenang dan bertanggung jawab dalam menerimadan mengeluarkan uang ke perusahaan

6. Keuangan dan Akuntansi

Keuangan dan akuntansi bertanggung jawab kepada kepala bagian administrasi dan keuangan dan memiliki tanggung jawab pada urusan piutang, utang, penagihan, dan pembukuan memeriksa kekebenaran penulisan dan kwitansi dan surat jalan memeriksa limit piutang dari setiap perusahaan

7. Umum dan Personalia

Umum dan Personalia bertanggung jawab kepada kepala bagian administrasi dan keuangan dengan tugas yaitu membuat perencanaan pegawai sesuai dengan kebutuhan dari setiap departemen dan bertanggung jawab dalam memilih dan mendapatkan pegawai yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan, memberikan pelatihan kepada pegawai agar mempunyai motivasi kerja dan menemukan solusi untuk setiap persoalan yang dihadapi oleh pegawai perusahaan dan memiliki wewenang yaitu menilai dan mengukur kinerja pegawai dan memberikan sanksi kepada pegawai yang melanggar aturan perusahaan dan memberikan saran dan pertimbangan kepada direktur

8. Pemasaran

Pemasaran bertanggung jawab kepada manager pemasaran dan bertugas untuk bertanggung jawab atas kegiatan pemasaran dan menerima dan memahami setiap keluhan pelanggan dan membuat rencana pemasaran, pemasaran memiliki wewenang untuk menetapkan cara promosi barang ke pelanggan

9. Administrasi Pemasaran

Administrasi Pemasaran bertanggung jawab atas administrasi yang berkaitan dengan aktivitas dukungan ke divisi pemasaran, seperti membuat dokumentasi impor dan pelayaran, korespondensi dengan supplier dalam maupun luar negeri, pemesanan penjualan, informasi

harga dan stock barang kepada konsumen dan salesman, pelacakan status pengiriman barang, rekapitulasi invoice penjualan, kebutuhan kunjungan kerja ke luar kota, rekapitulasi stock dan penjualan.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

Kegiatan Umum pada perusahaan PT. Curah Niaga Internasional setiap harinya adalah mengurus pembelian pupuk keluar negeri, mengatur segala sesuatu untuk mendistribusikan pupuk pupuk yang berasal dari luar dan dalam negeri dan mendistribusikan pupuk tersebut kepada perkebunan.

Berikut penjelasan bauran pemasaran (marketing mix) untuk menyusun strategi pemasaran dalam menunjang kegiatan umum perusahaan:

1. *Product* (Produk)

a. ESTA[®]Kieserite

Kandungan utama pupuk ESTA[®]Kieserite adalah Magnesium (Mg) dan Sulphur (S). Fungsi Magnesium (Mg) adalah membentuk hijau daun yang sempurna dan sebagai transportasi hasil fosfat pada tanaman sehingga akan meningkatkan biomassa dari tanaman dan sebagai pembentuk karbohidrat, lemak, dan minyak. Fungsi Sulfur (S) untuk membentuk bintil bintil akar dan beberapa jenis protein seperti asam amino. Sulfur juga bagian penting pada tanaman penghasil minyak dan sayuran seperti kelapa sawit atau lainnya.

Tanaman yang kebutuhan Mg dan S-nya terpenuhi akan menunjukkan hasil produksi yang maksimal. Tanaman kelapa sawit merupakan tanaman yang membutuhkan unsur Mg dan S dalam proses pertumbuhan dan perkembangannya. Pengaplikasian pupuk ESTA[®]Kieserite dapat memenuhi unsur Mg dan S yang sangat ideal dan penting bagi kelapa sawit. Mg dan S ini berfungsi untuk meningkatkan hasil minyak pada buah kelapa sawit dan mencegah daun mengalami kekeringan dan bercak-bercak. Cara pengaplikasian pupuk ESTA[®]Kieserite pada tanaman kelapa sawit adalah dengan ditebar di sekeliling tanaman kelapa sawit. Pupuk ini larut dalam air 100%. Pelarutannya yang lambat membuat unsur Mg dan S tidak cepat hilang akibat penguapan atau lainnya, sehingga kebutuhan unsur Mg dan S pada tanaman kelapa sawit akan selalu terpenuhi dan sesuai dengan kebutuhan perkembangan tanaman.

b. SoluPotasse[®]

SoluPotasse[®] adalah produk pupuk SOP(Sulphate of Potash) yang mudah larut (soluble) dan diaplikasikan melalui foliar spray dan fertigasi, sehingga penyerapan unsur haranya sangat efektif bagi tanaman. SoluPotasse[®] memiliki kandungan unsur hara minimum 50,5% K₂O (42%K), SO₃ minimum 46%(18% S), klorine rata-rata 0.6%(dibawah 1%) dan tidak mengandung logam berat.

SoluPotasse[®] menyediakan unsur hara kalium yang penting bagi tanaman yang dapat meningkatkan kualitas produksi tanaman, sehingga nilai ekspor menjadi lebih tinggi serta ramah lingkungan. Banyak keunggulan SoluPotasse[®] yaitu ketersediaan kalium dan sulfur, pemakaian SoluPotasse[®] menjamin penyerapan unsur hara kalium dan sulfur (sebagai sulfat) secara optimum. SoluPotasse[®] memperbaiki kualitas tanaman dan produksi, SoluPotasse[®] terbukti mampu meningkatkan hasil panen serta meningkatkan hasil panen serta memperbaiki kualitas hasil panen, pupuk SoluPotasse[®] membantu memperbaiki hasil panen seperti ukuran dan keseragaman produksi. Tanaman dan sayuran yang menggunakan SoluPotasse[®] mengandung banyak pigmen, sehingga menghasilkan warna dan bentuk yang lebih menarik. Selaint itu juga meningkatkan kadar gula dan sari buah, sehingga menghasilkan rasa dan aroma yang lebih baik. SoluPotasse[®] juga meningkatkan nilai gizi, SoluPotasse[®] mempunyai dampak positif dalam memproduksi vitamin, zat tepung, dan gula yang merupakan faktor utama nilai gizi, sehingga dapat memberikan nilai lebih pada tanaman. SoluPotasse[®] juga meningkatkan nilai gizi,

SoluPotasse[®] terbukti mampu meningkatkan daya tahan tanaman terhadap penyakit. SoluPotasse[®] juga meningkatkan daya tanam produksi, SoluPotasse[®] tidak hanya memperbaiki kualitas dan kandungan gizi pada tanaman tetapi juga meningkatkan daya

tahan hasil produksi seperti pada buah dan sayuran. SoluPotasse[®] membantu meningkatkan daya tahan buah dan sayuran yang akan melalui proses lanjutan atau pengalengan.

SoluPotasse[®] memiliki karakteristik yang ideal yang dibutuhkan dalam fertigasi. SoluPotasse[®] adalah pupuk murni yang memiliki tingkat konsentrasi tinggi dan mudah larut dalam air serta mudah pula penggunaannya. Untuk fertigasi, sebaiknya SoluPotasse[®] dilarutkan terlebih dahulu sebelum menambahkan pupuk lainnya dalam larutan. Jika air dalam keadaan basa ($\text{pH} > 8$), maka larutan sebaiknya diasamkan dahulu sebelum ditambahkan SoluPotasse[®]. Frekuensi penggunaan SoluPotasse[®] tergantung dari kondisi tanah. Pada tanah berpasir, maka frekuensi pemupukan lebih sering bila dibandingkan dengan tanah liat yang kapasitas pengikatan unsur haranya tinggi

Perbandingan pupuk ESTA[®] Kieserite dan SoluPotasse[®] dengan produk pesaing adalah pupuk-pupuk ini dibuat di Jerman dan Belgia dimana pupuk ESTA[®] Kieserite dibuat di Jerman oleh perusahaan Kali und Salz dan pupuk SoluPotasse[®] dibuat di Belgia oleh perusahaan Tessendarlo yang sudah pasti pupuk ini berstandar internasional dan lebih berkualitas dari pupuk lainnya.

2. *Price* (Harga)

Penetapan harga untuk produk pupuk yang ditetapkan oleh PT. Curah Niaga Internasional untuk pupuk ESTA[®]Kieserite adalah Rp. 3.200.000/sak dan untuk pupuk SoluPotasse[®] adalah Rp.29.000/kg atau Rp.665.000/Sak (25 Kg), perusahaan dapat mengajukan negoisasi kepada pihak marketing untuk negoisasi harga.

Perbandingan harga produk dengan pesaing dimana produk ESTA[®]Kieserite dan SoluPotasse[®] dimana memang produk ini harganya lebih mahal dibandingkan dengan produk lain yang berjenis sama tetapi berbeda produsen, produk lain lebih murah dikarenakan produk ESTA[®]Kieserite dan SoluPotasse[®] dibuat di China dimana kualitas produk nya lebih rendah dibandingkan dengan yang dibuat di German dan Belgia yang sudah berstandar internasional

3. *Place* (Tempat)

Kantor Pusat PT. Curah Niaga Internasional beralamatkan di Jl. Dr. Saharjo No.52, Jakarta Selatan, DKI Jakarta, 12970, Telepon : 021-8311184 Website : <http://ptcurahniaga.indonetwork.co.id/profile/pt-curah-niaga-internasional.htm>

Selain itu berikut alamat cabang PT. Curah Niaga Internasional:

- a. Medan : Jl. Bukit Barisan Dalam No. 20, Medan 21110,
Indonesia
- b. Pekanbaru : Jl. Paus Permai I blok C No. 35 Tangkerang Tengah –
Pekan Baru 28282

Distribusi adalah sekelompok perusahaan atau perseroan yang memiliki hak kepemilikan atas produk atau jasa untuk membantu memindahkan hak kepemilikan produk atau jasa ketika akan dipindahkan dari produsen ke konsumen, saluran distribusi yang digunakan PT. Curah Niaga Internasional ini menggunakan proses pendistribusian tanpa menggunakan perantara dimana pihak PT. Curah Niaga Internasioanal secara langsung menjual produk dengan cara menawarkan harga produk kepada konsumen melalui mesin fax, email ataupun melakukan pengiriman surat penawaran kepada konsumen.

Perbandingan tempat dengan pesaing yang lain adalah PT. Curah Niaga Internasional memiliki 2 kantor cabang yang berada di medan dan pekanbaru, dimana perusahaan pesaing belum tentu memiliki kantor cabang dan juga pengiriman barang siap dilakukan di seluruh Indonesia dimana perusahaan pesaing belum tentu juga mau melakukan pengiriman ke seluruh Indonesia

4. *Promotion* (Promosi)

Promosi yang dilakukan oleh perusahaan tempat praktikan bekerja adalah dengan cara menyebarkan surat penawaran ke berbagai perusahaan yang bergerak dalam bidang perkebunan dan pertanian yang ada di Indonesia melalui surat elektronik, fax, surat, dan memberikan brosur-brosur produk pupuk kepada perusahaan yang ditawarkan produk pupuk tersebut. PT. Curah Niaga Internasional juga melakukan promosi dengan pemasangan iklan di internet dan

melalui *word of mouth* yang sangat efektif dan sesuai dengan aturan yang ditentukan.

Perbandingan promosi PT. Curah Niaga Internasional dengan perusahaan pesaing yang lain adalah di perusahaan ini promosi dilakukan dengan tele-marketing dimana calon pembeli di-contact untuk ditawarkan pupuk

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Bidang kerja yang dilakukan praktikan selama melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT. Curah Niaga Internasional dalam kurun waktu dua bulan ini. Divisi yang praktikan tempati yaitu sesuai dengan urusan atau program program studi yang saat ini praktikan jalani yaitu Pemasaran. Praktikan ditempatkan pada staff Pemasaran PT..Curah Niaga Internasional

Bidang kerja pada bagian Staff Pemasaran PT. Curah Niaga Internasional adalah mencari perusahaan yang membutuhkan pupuk, memberikan surat penawaran pupuk kepada perusahaan yang membutuhkan, melakukan *contact* kepada calon pembeli, memastikan data peserta pembeli telah lengkap, membantu proses pembelian untuk perusahaan yang membutuhkan pupuk dan menjalin hubungan kepada perusahaan yang sudah pernah membeli pupuk agar bisa menjadi pelanggan.

Praktikan juga harus memahami jenis-jenis pupuk yang ada di PT. Curah Niaga Internasional. yang berguna saat melakukan penjelasan kepada calon pembeli yang ingin membeli pupuk sesuai dengan kebutuhannya. Berikut jenis pupuk dan kegunaannya:

Tabel III.1

Jenis Pupuk dan Kegunaannya yang di Jual PT. Curah Niaga Internasional

Jenis Pupuk	Kegunaan
ESTA [®] Kieserite	<ul style="list-style-type: none"> • Memperbaiki kualitas tanaman & produksi • Meningkatkan daya tahan terhadap penyakit • Meningkatkan daya tahan produksi
SoluPotasse [®]	<ul style="list-style-type: none"> • Memperbaiki kondisi tanah yang kekurangan unsur <i>Mg(Magnesium)</i> • Meningkatkan hasil produksi kelapa sawit • Memenuhi kebutuhan tanaman kelapa sawit akan <i>Mg(magnesium)</i> dan <i>S(sulfur)</i> yang penting bagi kelapa sawit

Sumber: *Company Profile* PT. Curah Niaga Internasional

Pekerjaan yang diberikan kepada praktikan selama 2 bulan praktikan melaksanakan PKL adalah sebagai berikut:

1. Mengecek Database
2. Menghubungi Calon Pembeli Potensial
3. Mengirimkan Surat Penawaran Harga
4. Membuat Power Point

B. Pelaksanaan Kerja

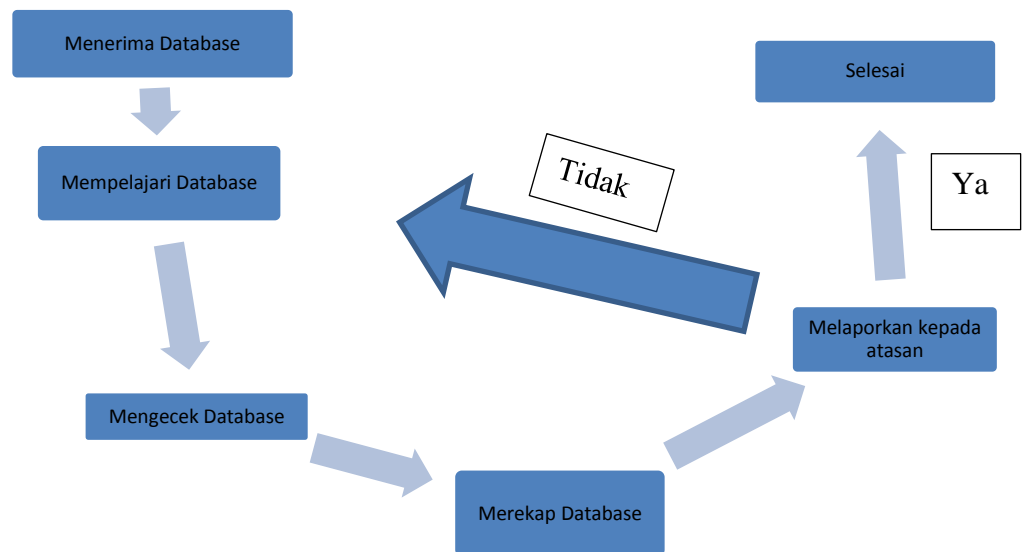
Dalam pelaksanaan kerja di PT. Curah Niaga Internasional Praktikan diberikan penjelasan secara langsung oleh, Bapak Hery Wiranto yang menjabat sebagai Manajer Pemasaran mengenai bidang kerja yang akan

diberikan kepada praktikan. Selain bidang kerja, praktikan juga diberikan pembekalan mengenai pengetahuan produk, peraturan-peraturan yang berlaku selama masa Praktik Kerja Lapangan berlangsung.

Kemudian praktikan diperkenalkan keseluruhan karyawan yang berada di tempat Praktik Kerja Lapangan termasuk juga memperkenalkan penasihat praktikan selama masa Praktik Kerja Lapangan yaitu Ibu Tiar A. Pardede yang menjabat sebagai Dewan Komisaris PT. Curah Niaga Internasional dan pembimbing praktikan selama masa Praktik Kerja Lapangan Bapak Hery Wiranto yang menjabat sebagai Manajer Pemasaran. Selanjutnya praktikan yang didampingi oleh pembimbing diarahkan berkeliling area tempat Praktik Kerja Lapangan sebagai salah satu cara pembekalan mengenai pengetahuan produk dan pengenalan kepada semua karyawan yang bekerja.

1. Mengecek kebenaran database calon pembeli pupuk.

Bidang pelaksanaan kerja praktik ini praktikan diberi tugas untuk Mengecek kebenaran database calon pembeli pupuk dari berbagai perusahaan dari seluruh Indonesia dengan mencari alamat serta nomor fax perusahaan-perusahaan tersebut melalui data-data yang telah dimiliki dan mencarinya dengan internet dengan didampingi oleh Bapak Hery Wiranto.



Gambar III.1

Flowchart Mengecek kebenaran database calon pembeli pupuk

Sumber: Diolah oleh Praktikan

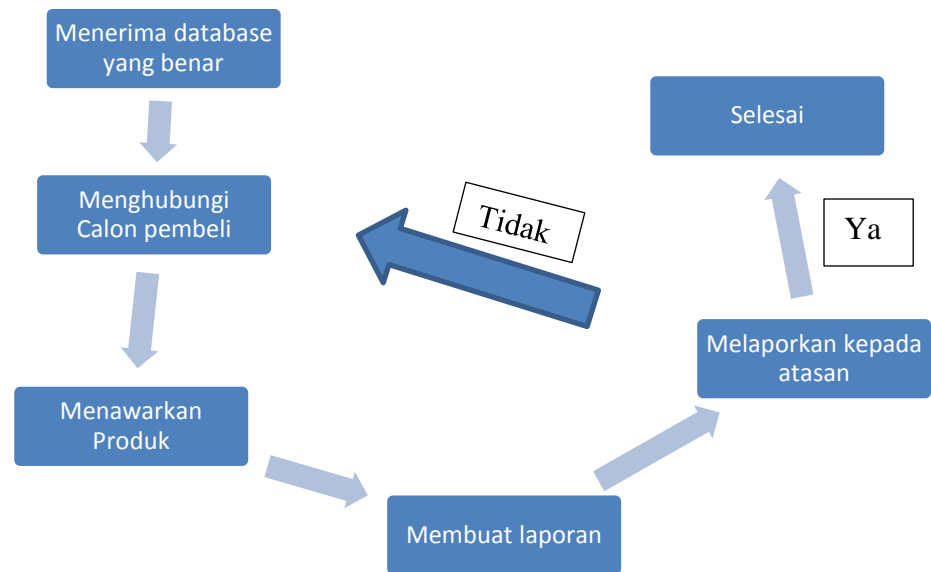
Praktikan menerima database dari atasan untuk diperiksa, setelah diterima database dipelajari oleh praktikan untuk lebih memahami database yang diberikan, lalu praktikan mengecek database tersebut di internet untuk kebenaran database tersebut, lalu setelah dicek database tersebut direkap untuk memisahkan mana data yang benar dan data yang salah untuk dilaporkan kembali kepada atasan, dan jika pekerjaan yang dilakukan praktikan salah, praktikan disuruh kembali mempelajari database tersebut dan jika benar praktikan selesai menyelesaikan tugas mengecek database tersebut.

Personal Experience yang didapat praktikan pada saat mengerjakan tugas tersebut praktikan dapat mencari kebenaran database, praktikan sudah mengecek kebenaran database tersebut dan jumlah database yang benar ada 30 perusahaan yang benar datanya dari 35 database yang diberikan oleh atasan.

Manfaat yang didapat praktikan pada saat mengerjakan pekerjaan yang diberikan oleh atasan adalah praktikan dapat membuat praktikan lebih teliti dalam mengecek data dan juga praktikan dapat membuat laporan database yang benar dimana sebelumnya praktikan belum pernah membuatnya.

2. Menghubungi Calon Pembeli Potensial

Dalam bidang ini praktikan diberikan tugas untuk menghubungi calon pembeli potensial yang ada di database yang sudah diperiksa kebenarannya, menghubungi calon pembeli potensial melalui telepon, email atau surat yang datanya sudah benar untuk ditawarkan produk pupuk PT. Curah Niaga Internasional pada saat menghubungi praktikan di dampingi oleh Bapak Hery Wiranto agar praktikan diperhatikan dalam bertutur kata kepada calon pembeli potensial.



Gambar III.2

Flowchart Menghubungi Calon Pembeli Potensial

Sumber: Diolah oleh Praktikan

Praktikan menerima database yang sudah dicek kebenarannya sebelumnya, setelah menerima praktikan di berikan pekerjaan untuk menghubungi calon pembeli potensial yang ada di database tersebut, praktikan menghubungi calon pembeli potensial melalui telepon yang nomer telepon calon pembeli potensial tersebut sudah ada di database, setelah tersambung dengan calon pembeli potensial, praktikan mulai menawarkan produk pupuk PT. Curah Niaga Internasional. Setelah menawarkan praktikan harus membuat laporan perusahaan mana saja yang mau ditawarkan pupuk tersebut untuk dilaporkan kepada atasan.

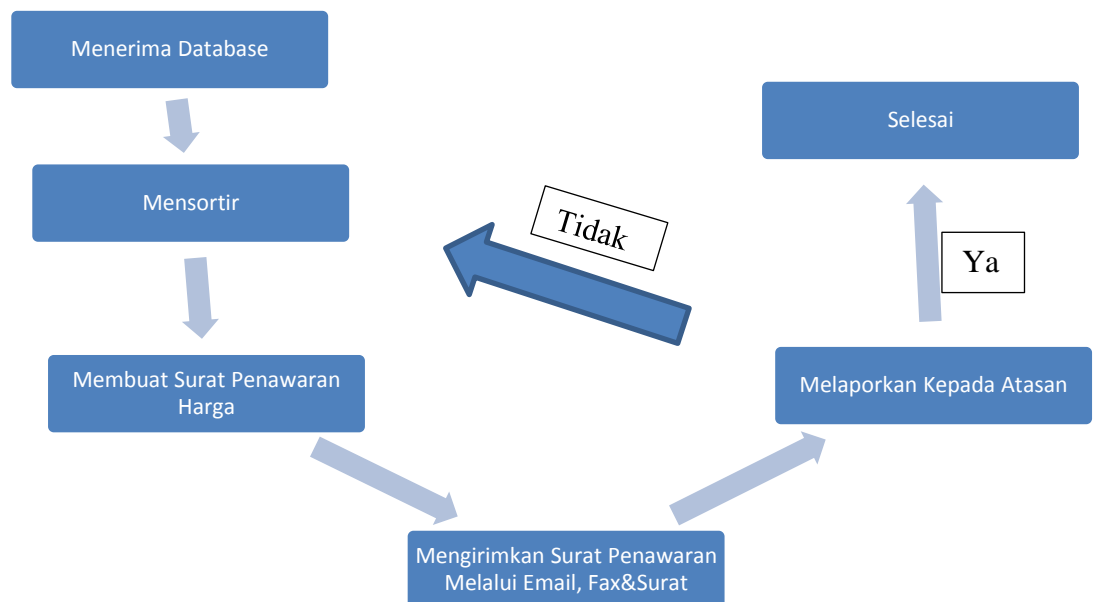
Personal Experience yang didapat oleh praktikan selama mengerjakan pekerjaan yang diberikan atasan tersebut adalah praktikan dapat menghubungi 30 calon pembeli potensial yang datanya sudah ada di database dan dari 30 calon pembeli potensial tersebut, hanya 8 perusahaan yang mau ditawarkan produk PT. Curah Niaga Internasional. Alasan penolakan untuk diberikan surat penawaran harga kebanyakan memiliki alasan yang sama yaitu sedang tidak melakukan pembelian pupuk karna tidak pada saat yang tepat untuk memberikan pupuk pada tanaman pada saati itu dikarenakan biasanya pupuk tersebut diberikan kepada tanaman 6 bulan sekali. Dalam pekerjaan ini seringkali Praktikan di tegur oleh atasan Praktikan dikarenakan Praktikan masih kaku dalam melakukan *Contacting* dikarenakan Praktikan masih kaku dan masih terbata-bata dalam melakukan contacting, Praktikan akhirnya di berikan pengarahan oleh atasan dalam melakukan contacting yang benar agar Praktikan tidak lagi kaku dan gugup dalam melaulkan *Contacting*.

Manfaat yang didapat oleh praktikan selama mengerjakan pekerjaaa yang diberikan atasan tersebut adalah praktikan jadi lebih percaya diri berbicara kepada orang lain, dan praktikan juga mendapatkan ilmu bagaimana berbicara dengan baik kepada calon pembeli potensial.

3. Membuat surat penawaran harga pupuk dan mengirimnya

Dalam bidang ini praktikan diberikan tugas untuk membuat surat penawaran harga pupuk sesuai dengan ketentuan perusahaan, mulai dari

penulisan kata-kata yang baik dan benar, pengesahan dari manajer atau direktur, pencantuman alamat yang akan dituju, pengiriman yang disertai dengan berbagai dokumen–dokumen yang diperlukan, sampai dengan proses pengiriman melalui e-mail. Dalam proses yang dilakukan oleh praktikan tersebut didampingi oleh Bapak Hery Wiranto dan proses pengiriman diketahui oleh Ibu Tiar A. Pardede.



Gambar III.3

Flowchart Membuat surat penawaran harga pupuk dan mengirimnya

Sumber: Diolah oleh Praktikan

Praktikan menerima database yang mau dikirimkan surat penawaran harga, lalu praktikan mensortir kembali perusahaan mana saja yang surat penawarannya dikirimkan melalui email, fax, ataupun surat, setelah selesai mensortir Praktikan membuat surat penawaran harga yang

didampingi oleh Bapak Hery Wiranto lalu Praktikan mengirimkan surat penawaran harga melalui email, Fax dan juga melalui Kantor Pos, setelah selesai mengirimkan surat penawaran harga Praktikan melaporkan kepada atasan untuk diperiksa kembali.

Personal Experience yang didapat oleh praktikan pada saat mengerjakan pelaksanaan kerja pada saat pkl berlangsung adalah praktikan dapat menghubungi 30 calon pembeli potensial dalam melakukan contacting yang ada di database yang diberikan oleh atasan, yang menerima untuk diberikan surat penawaran harga pupuk ada 8 calon pembeli potensial dan yang lainnya menolak untuk ditawarkan harga penawaran pupuk dikarenakan perusahaan tersebut belum membutuhkan pupuk, dan dari 8 calon pembeli tersebut yang akhirnya membeli pupuk ada 3 perusahaan. Pada saat mengerjakan tugas membuat surat penawaran harga pupuk Praktikan seringkali melakukan kesalahan yang sepele, seperti tanggal, alamat perusahaan yang kurang lengkap dan juga penulisan titik koma ataupun huruf besar dan huruf kecil, karna kesalahan-kesalahan tersebut seringkali Praktikan diberikan teguran dan oleh karna itu Praktikan diberikan pelatihan dalam membuat surat penawaran harga pupuk, Praktikan diarahkan oleh atasan untuk tau cara membuat surat penawaran harga yang benar sesuai dengan penulisan yang sudah ada sebelumnya.

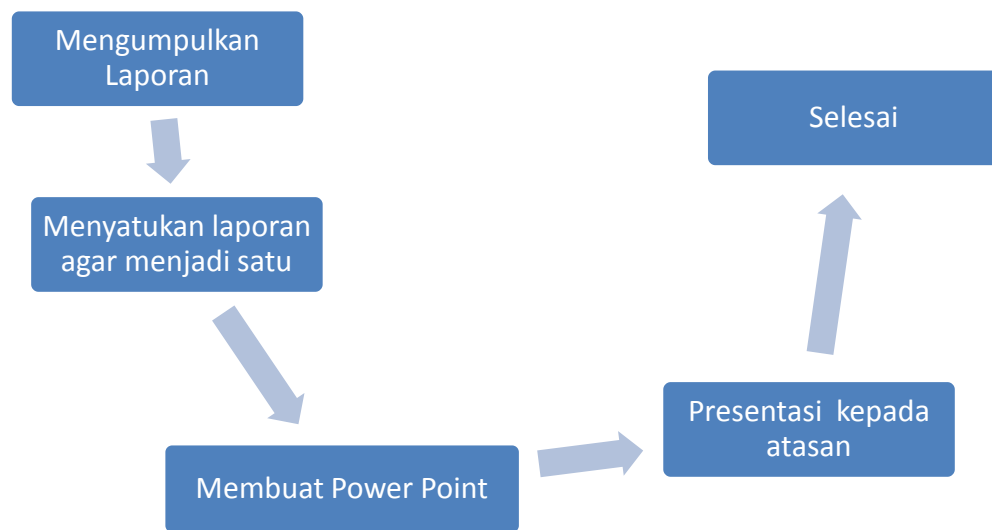
Alasan penolakan untuk diberikan surat penawaran harga kebanyakan memiliki alasan yang sama yaitu sedang tidak melakukan

pembelian pupuk karna tidak pada saat yang tepat untuk memberikan pupuk pada tanaman pada saati itu dikarenakan biasanya pupuk tersebut diberikan kepada tanaman 6 bulan sekali, tidak banyak pertanyaan-pertanyaan yang dilontarkan oleh perusahaan calon pembeli potensial dikarenakan biasanya perusahaan tersebut sudah mengetahui produk tersebut dikarenakan sudah biasa menggunakan produk pupuk tersebut.

Manfaat yang praktikan dapat pada saat mengerjakan tugas yang diberikan oleh atasan kepada praktikan adalah praktikan dapat lebih percaya diri kepada orang lain dalam hal berbicara dan juga praktikan dapat lebih memahami dunia kerja bagian marketing dan juga praktikan jadi mengerti cara untuk membuat surat penawaran harga yang benar dan cara berbicara yang baik kepada orang lain dalam hal menawarkan produk PT. Curah Niaga Internasional.

4. Membuat Power Point dan Mempresentasikannya

Dalam bidang ini Praktikan diberikan tugas untuk membuat power point dan mempresentasikannya. Power Point yang dibuat berisi tentang kesimpulan ketiga kegiatan diatas, mulai dari mengecek database, menghubungi calon pembeli potensial, dan mengirimkan surat penawaran harga. Hasil laporan tiap-tiap kegiatan ketiga tersebut dikumpulkan menjadi satu dan di buat menjadi power point agar bisa dipresentasikan kepada atasan.



Gambar III.4

Flowchart Membuat Power Point

Sumber: Diolah oleh Praktikan

Praktikan Mengumpulkan laporan tiap tiap kegiatan yang praktikan sudah lakukan lalu Praktikan menyatukan laporan-laporan tersebut menjadi satu agar lebih mudah dalam membuat Power Point nantinya, lalu Praktikan membuat Power Point dari laporan yang sudah disatukan tersebut, lalu Praktikan melakukan presentasi kepada atasan atas apa yang sudah Praktikan lakukan selama melakukan PKL di perusahaan tersebut.

Personal Experience yang didapat Praktikan disini Praktikan dapat lebih percaya diri dalam mempresentasikan sesuatu didepan atasan, awalnya Praktikan gugup dalam melakukan presentasi dikarenakan Praktikan masih suka gugup dalam melakukan presentasi lalu atasan

menegur Praktikan agar tidak gugup dan harus lebih percaya diri agar Praktikan dapat terlihat lebih meyakinkan.

Manfaat yang didapat dalam melakukan dan mempresentasikan power point tersebut adalah Praktikan lebih percaya diri dalam melakukan presentasi di depan atasan, dan lebih mempunyai pengalaman dalam melakukan presentasi.

Tabel III.2
Kegiatan Harian/Daily Activity

	Hari&Tanggal	Kegiatan Praktikan
Bulan Pertama FEBRUARI 2015	Senin, 16 Februari 2015	Melakukan Program <i>Training</i> Dengan Bapak Hery Wiranto
	Selasa,17 Februari 2015	Pengenalan Dengan Karyawan dan Staff-staff Yang Ada
	Rabu,18 Februari 2015	Melanjutkan Program <i>Training</i> Dengan Bapak Hery Wiranto
	Jumat, 20 Februari 2015	Melanjutkan Program <i>Training</i> Dengan Bapak Hery Wiranto
	Senin,23 Februari 2015	Mempelajari Latar Belakang Umum Produk PT. Curah Niaga Internasional
	Selasa,24 Februari 2015	Melanjutkan Bimbingan Dasar Dengan Pembimbing Praktikan
	Rabu, 25 Februari 2015	Melanjutkan Bimbingan Dasar Dengan Pembimbing Praktikan
	Jumat, 26 Februari 2015	Melakukan pelatihan dalam membuat surat penawaran harga pupuk
	Bulan Kedua Maret 2015	Senin,2 Maret 2015
Selasa,3 Maret 2015		Membuat daftar perusahaan yang ingin membeli pupuk
Rabu,4 Maret 2015		Mencoba Langsung Melakukan <i>Contacting</i> Dari Telepon Kantor ke

Bulan Ketiga April 2015		calon pembeli
	Jumat,6 Maret 2015	Mengirimkan surat penawaran pupuk melalui email
	Senin,9 Maret 2015	Izin
	Selasa,10 Maret 2015	Membuat daftar perusahaan yang ingin membeli pupuk
	Rabu,11 Maret 2015	Mencoba Langsung Melakukan <i>Contacting</i> Dari Telepon Kantor ke calon pembeli
	Jumat,13 Maret 2015	Mengirimkan surat penawaran pupuk melalui email
	Senin,16 Maret 2015	Mengecek kebenaran database yang diberikan manajer
	Selasa,17 Maret2015	Izin
	Rabu,18 Maret 2015	Mencoba Langsung Melakukan <i>Contacting</i> Dari Telepon Kantor ke calon pembeli
	Jumat, 20 Maret 2015	Mengirimkan surat penawaran pupuk melalui email
	Senin,23 Maret 2015	Mendapat Pengarahan dalam melakukan <i>contact-ing</i> kepada calon pembeli
	Selasa,24 Maret 2015	Merekap data pembeli yang sudah di contact
	Rabu, 25 Maret 2015	Melakukan <i>Contacting</i> kepada calon pembeli
	Jumat,27 Maret 2015	Izin
	Senin, 30 Maret 2015	Membalas e-mail calon pembeli yang mengajukan penurunan harga pupuk
	Selasa,31 Maret 2015	Melakukan <i>Follow up</i> Calon Pembeli
	Rabu, 1April 2015	Mendapat pengarahan dari Manajer Perusahaan dalam membalas email penawaran harga
	Selasa,7April 2015	Melakukan <i>Contacting</i> dan pengiriman email kepada calon pembeli
	Rabu, 8 April 2015	Kunjungan ke gudang PT. CNI
	Jumat, 10 April 2015	Melakukan <i>Contacting</i> dan <i>Follow up</i> Lanjutan

	Senin, 13 April 2015	Rapat dengan Dewan Komisaris dan para staff
	Selasa, 14 April 2015	Merekap data perusahaan pembeli
	Rabu, 15 April 2015	Membuat power point hasil contacting
	Jumat, 17 April 2015	Mempresentasikan power point
	Senin, 20 April 2015	Melakukan <i>Contacting</i> kembali
	Selasa, 21 April 2015	Izin
	Rabu, 22 April 2015	Mengirimkan email penawaran harga
	Jumat, 24 April 2015	Mencari perusahaan yang membutuhkan pupuk
	Senin, 27 April 2015	Mengirimkan email penawaran harga
	Selasa, 28 April 2015	Melakukan <i>Contacting</i> kembali
	Rabu, 29 April 2015	Mendapat pengarahan dalam mengirimkan email penawaran harga
	Kamis, 30 April 2015	Evaluasi kegiatan selama PKL

Sumber : Data diolah oleh praktikan

C. Kendala Yang Dihadapi

Selama pelaksanaan PKL di PT. Curah Niaga Internasional, praktikan menemui beberapa kendala yang dihadapi, diantaranya adalah:

1. Pada saat melakukan Praktik Kerja Lapangan, praktikan merasa canggung dan malu dengan suasana kantor dan seluruh staff Pemasaran dan HRD di divisi Pemasaran karena belum terbiasa dengan suasana kantor.
2. Praktikan masih merasa malu dalam menjelaskan produk-produk perusahaan pada saat *contacting* karena praktikan belum terbiasa melakukan.
3. Praktikan belum mampu menguasai keseluruhan produk-produk dan spesifikasi produk sehingga belum bisa melakukan *contacting*.

D. Cara Mengatasi Kendala

Untuk mengatasi kendala yang dihadapi, praktikan melakukan hal-hal sebagai berikut:

1. Seiring berjalannya waktu praktikan mulai terbiasa dengan suasana kantor dan bisa beradaptasi dengan staff di Divisi Pemasaran
2. Praktikan mempelajari produk-produk yang belum dikuasai dan menanyakan kepada Manajer yang berada di Divisi Pemasaran dan bagaimana cara menjawab apabila ada calon nasabah yang menanyakan sesuatu tentang salah satu produk
3. Praktikan berlatih dengan staff lain mengenai cara berbicara pada saat melakukan *contacting* untuk mencari nasabah.
4. Praktikan terus mendapatkan pengarahan dalam praktikan lakukan seperti melakukan *contacting*, mengirim email penawaran harga, dan membalas email yang meminta menawar harga

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Setelah praktikan melaksanakan PKL selama dua bulan di PT. Curah Niaga Internasional, maka praktikan mencoba menarik beberapa kesimpulan. Berikut beberapa kesimpulan yang diperoleh praktikan setelah melaksanakan PKL :

1. Setelah melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di PT. Curah Niaga Internasional divisi *Marketing*. praktikan mampu memahami dan melakukan aktivitas sebagai *Marketing* dengan baik dan bertanggung jawab, seperti: mencari calon perusahaan pembeli pupuk melalui internet dan memberikan surat penawaran, membuat surat penawaran khusus, melakukan pengiriman surat penawaran.
2. Praktikan mengetahui bagaimana kinerja *marketing* yang dilakukan PT. Curah Niaga Internasional dalam menjalin hubungan yang professional dan kekeluargaan antar karyawan guna memaksimalkan kinerja pada perusahaan seperti saling berkomunikasi antar karyawannya, baik atasan dengan bawahan atau sebaliknya dengan santai namun sopan didalam kantor maupun di luar lingkungan kantor dan tidak segan untuk saling berbagi dalam hal apapun.

B. Saran

Adapun saran-saran yang hendak praktikan sampaikan kepada perusahaan tempat praktikan melakukan praktik kerja lapangan yaitu PT. Curah Niaga

Internasional dan Universitas Negeri Jakarta, sehingga dapat lebih baik di masa yang akan datang adalah:

1. Bagi PT. Curah Niaga Internasional

- a. Perusahaan lebih meningkatkan komunikasi antar pegawainya dan staff-staff yang baru bergabung baik di luar atau di dalam lingkungan kerja, sehingga terciptanya lingkungan kerja yang nyaman, dan bersahabat namun tetap sopan.
- b. Diberikannya pengarahan yang lebih spesifik mengenai bidang kerja yang praktikan kerjakan selama Praktik Kerja Lapangan serta mengarahkan praktikan dalam berkomunikasi yang baik dengan calon pembeli maupun dengan para atasan perusahaan.
- c. Perusahaan baiknya melakukan promosi yang lebih mendalam seperti membuat iklan di internet, menyebarkan flyer atau mengikuti event-event guna meningkatkan penjualan.

2. Bagi Fakultas Ekonomi di Universitas Negeri Jakarta

- a. Dikarenakan divisi pemasaran pada tempat praktikan melaksanakan PKL terlibat langsung dengan *customer* dalam memasarkan produk-produknya, pihak Fakultas Ekonomi atau Jurusan Manajemen hendaknya mengadakan pelatihan khusus kepada mahasiswanya untuk meningkatkan komunikasi yang baik tidak hanya teori tapi lebih meningkatkan kepada prakteknya.

DAFTAR PUSTAKA

<http://ptcurahniaga.indonetwork.co.id/profile/pt-curah-niaga-internasional.htm>

PT.Curah Niaga Internasional, buku *Company Profile*, 2004

Buku pedoman Praktik Kerja Lapangan Universitas Negeri Jakarta

Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional. *Pedoman Umum Ejaan Bahasa Indonesia yang Disempurnakan*. Jakarta: Balai Pustaka, 2005

Tim Penyusun Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. *Pedoman Praktek Kerja Lapangan*. Jakarta: FE Universitas Negeri Jakarta, 2006

Lampiran 6



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 : ALBERTA MARIO
No. Registrasi : 8 2 2 3 1 2 8 2 8 6
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. CURAH NIAGA INTERNASIONAL
Alamat Praktik/Telp : Jl. Pr. Saharjo No. 52 Jakarta Selatan
021 - 8211189

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu, 1 April 2015	Jy	
2.	Kamis, 2 April 2015	Jy	
3.	Rabu, 8 April 2015	Jy	
4.	Jumat, 10 April 2015	Jy	
5.	Senin, 13 April 2015	Jy	
6.	Selasa, 14 April 2015	Jy	
7.	Rabu, 15 April 2015	Jy	
8.	Jumat, 17 April 2015	Jy	
9.	Senin, 20 April 2015	Jy	
10.	Rabu, 22 April 2015	Jy	
11.	Jumat, 24 April 2015	Jy	
12.	Senin, 27 April 2015	Jy	
13.	Selasa, 28 April 2015	Jy	
14.	Rabu, 29 April 2015	Jy	
15.	Kamis, 30 April 2015	Jy	

Jakarta, 30 April 2015

Penilai,

HERY WIKYANTO SH



Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 5



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 : Albert Mario
No. Registrasi : 8223128280
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. CURAH NIAGA INTERNATIONAL
Alamat Praktik/Telp : Jl. Dr. Saharjo no. 52 JAKSEC.
621 - 8211189

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 02 Maret 2015	1. Jy.	
2.	Selasa, 03 Maret 2015	2. Jy.	
3.	Rabu, 04 Maret 2015	3. Jy.	
4.	Kamis, 05 Maret 2015	4. Jy.	
5.	Jumat, 06 Maret 2015	5. Jy.	
6.	Sabtu, 07 Maret 2015	6. Jy.	
7.	Senin, 08 Maret 2015	7. Jy.	
8.	Selasa, 09 Maret 2015	8. Jy.	
9.	Rabu, 10 Maret 2015	9. Jy.	
10.	Kamis, 11 Maret 2015	10. Jy.	
11.	Jumat, 12 Maret 2015	11. Jy.	
12.	Sabtu, 13 Maret 2015	12. Jy.	
13.	Senin, 14 Maret 2015	13. Jy.	
14.	Selasa, 15 Maret 2015	14. Jy.	
15.	Rabu, 16 Maret 2015	15. Jy.	

Jakarta, 31 Maret 2015

Penilai,

Hery Wuryandono, SH



Catatan :

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

Lampiran 4



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 : ALBERT MARFO
No. Registrasi : 8223128280
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. CEMAH NIAGA INTERNASIONAL
Alamat Praktik/Telp : Jl. Dr. Saharjo No. 52 Jofre.
021-8311189.

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 16 Feb 2015	1. Jy	
2.	Selasa, 17 Feb 2015	2. Jy	
3.	Rabu, 18 Feb 2015	3. Jy	
4.	Jumat, 20 Feb 2015	4. Jy	
5.	Senin, 23 Feb 2015	5. Jy	
6.	Selasa, 24 Feb 2015	6. Jy	
7.	Rabu, 25 Feb 2015	7. Jy	
8.	Jumat, 27 Feb 2015	8. Jy	
9.	-	9.	
10.	-	10.	
11.	-	11.	
12.	-	12.	
13.	-	13.	
14.	-	14.	
15.	-	15.	

Jakarta, 02. Maret 2015.

Penilai,

Hery WURSTANDA, SH.



Catatan :

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

Lampiran 1



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

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

Nomor : 6623/UN39.12/KM/2015
Lamp. : -
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

16 November 2015

Yth. HRD PT. Curah Niaga Internasional
Jl. Dr. Saharjo No.52, Jakarta Selatan 12970

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

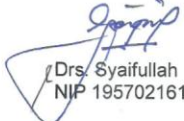
Nama : Albert Mario
Nomor Registrasi : 8223128280
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 081314943703

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada bulan Februari s.d. April 2016.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi
Akademik dan Kemahasiswaan,

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


Drs. Syaifullah
NIP 195702161984031001

Lampiran 2



P.T. CURAH NIAGA INTERNASIONAL
(International Bulk Trader Co., Ltd.)

Rumah **Maduma**

Jl. Dr. Saharjo No. 52, Jakarta 12970, Indonesia
Phone : 8311184 (Hunting)
Fax : 8311185, 8311186
Telex : 48772 MADUMA IA
Cable : MADUMA JAKARTA
e - mail : maduma@indo.net.id
: cni@indo.net.id

SURAT KETERANGAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

No: 095/HRD/V/2015

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **M. Irfan**
Jabatan : **Ka. Umum dan Personalia**
Perusahaan : **PT. Curah Niaga Internasional**

dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : **Albert Mario**
No Registrasi : **8223128280**
Program Studi : **D3 Manajemen Pemasaran**
Fakultas : **Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**

Yang bersangkutan telah melaksanakan praktek kerja lapangan di PT. Curah Niaga Internasional yang beralamat di Jl. Dr. Saharjo No. 52 Kel. Pasar Manggis Kec. Setiabudi Jakarta Selatan 12970 mulai periode bulan Februari sampai dengan April 2015.

Yang bersangkutan telah melaksanakan praktek kerja lapangan dengan baik dan tekun selama pelaksanaan praktek kerja lapangan di perusahaan kami.

Demikian surat keterangan praktek kerja lapangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 05 Mei 2015

Mengetahui,


M. IRFAN



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
PROGRAM DIPLOMA III
..... SKS

Nama : ALBERT MARJO
No.Registrasi : 82231 28 280
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. CURAH NIAGA INTERNASIONAL
Alamat Praktik/Telp : Jl. Dr. Saharjo No. 52 Jakarta
021 - 8311189

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	80	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 : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : $\frac{761}{10 \text{ (sepuluh)}} = 76,1$ Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td>76,1</td> <td>B</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	76,1	B	Angka bulat	huruf
76,1	B						
Angka bulat	huruf						
2	Kedisiplinan	80					
3	Sikap dan Kepribadian	75					
4	Kemampuan Dasar	77					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	75					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil	79					
7	Keputusan	75					
8	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	75					
9	Aktivitas dan Kreativitas	75					
10	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas Hasil Pekerjaan	70					
Jumlah		761					

Jakarta, 5 Mei 2015
Penilai,

HERI WURAHARDI, S.H.



Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



**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

*Building
Future
Leaders*

KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PENULISAN PKL

1. Nama Mahasiswa : Albert Mario 2. No.Registrasi : 8223128280 3. Program Studi : Manajemen Pemasaran 4. Dosen Pembimbing : Setyo Ferry Wibawa S.E., M.Si NIP. 197206171999031001	5. Judul PKL : Laporan praktik kerja lapangan di divisi pemasaran pada PT. GRAH NIA G.A. INTERNASIONAL
---	--

NO	TGL/BLN/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	11 - 9 - 2015	Bab 1	Sarah rapai	<i>[Signature]</i>
2	17 - 9 - 2015	Bab 2	elemen Marketing mix + perbandingan di pesaing	<i>[Signature]</i>
3	25 - 9 - 2015	Bab 3	Sumber gambar, flowchart	<i>[Signature]</i>
4	2 - 10 - 2015	Bab 3	pelaksanaan kerja, personal experience, manfaat	<i>[Signature]</i>
5	16 - 10 - 2015	Bab 3	alasan pemotakan, Daily activity	<i>[Signature]</i>
6	22 - 10 - 2015	Bab 4	Saran dan kesimpulan	<i>[Signature]</i>
7	27 - 10 - 2015	ACC daftar Sidang		
8				
9				
10				
11				
12				
			SETUJU UNTUK UJIAN PKL	<i>[Signature]</i>

Catatan :

1. Kartu ini dibawa dan ditandatangani oleh Pembimbing pada saat konsultasi
2. Kartu ini dibawa pada saat ujian PKL, apabila diperlukan dapat dipergunakan sebagai bukti pembimbingan