

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA PT. ANTAM TBK UBPP LOGAM MULIA**

M. ARYA DIRGANTARA

8215128237



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

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

KONSENTRASI PEMASARAN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2018

ABSTRAK

M. Arya Dirgantara, Laporan Praktik Kerja Lapangan PT.Antam Tbk UBPP Logam Mulia. Program Studi Manajemen, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa Universitas Negeri Jakarta (UNJ) untuk menyelesaikan studinya sebelum menulis skripsi. Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) bertujuan agar mahasiswa mendapatkan wawasan yang luas, mengaplikasikan ilmunya selama duduk di bangku perkuliahan serta menambah pengalaman mengenai dunia kerja. Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) juga memberikan dampak yang baik bagi universitas sebagai media kerja sama antara perusahaan dengan Universitas Negeri Jakarta (UNJ).

Praktik Kerja Lapangan (PKL) dilaksanakan di PT.Antam Tbk UBPP Logam Mulia, Unit Bisnis Pengolahan dan Pemurnian Logam Mulia (UBPP Logam Mulia) adalah salah satu tujuh unit usaha PT. Aneka Tambang Tbk (ANTAM Tbk).

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan selama 2 (dua) bulan, 1 Juni sampai 31 Juli 2015. Praktikan ditempatkan di Divisi *Marketing*. Tujuan dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah meningkatkan pengetahuan yang dimiliki praktikan terutama tentang ilmu pemasaran yang didapat selama mengikuti perkuliahan, mengembangkan keterampilan yang diperlukan praktikan untuk memasuki dunia kerja, dan memperoleh pengalaman pada bidang kerja Divisi *Marketing*.

Kata Kunci: Praktik Kerja Lapangan (PKL), Divisi Marketing, Ilmu Pemasaran,
Unit Bisnis Pengolahan dan Pemurnian

ABSTRACT

M. Arya Dirgantara, *The internship report at PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia. Bachelor Degree of Management, Management Major, Faculty of Economics, State University of Jakarta.*

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

The Internship is conducted at PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia, Unit Bisnis Pengolahan dan Pemurnian Logam Mulia (UBPP Logam Mulia) is one of seven business units of PT. Aneka Tambang Tbk (ANTAM Tbk).

The Internship Program in PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia. Held from June 1th to July 31th, 2015. Internee placed in Marketing Division. The purpose of the internship field are to enhance knowledge related about marketing management during the lectures, development the internee skills for join to work field and get the experiences in the field of Marketing Division.

Keywords: Internship, Marketing Division, knowledge related about marketing, Unit Bisnis Pengolahan dan Pemurnian.

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan
pada PT. ANTAM TBK UBPP LOGAM MULIA

Nama Praktikan : M. Arya Dirgantara

Nomor Registrasi : 8215128237

Program Studi : S1 Manajemen

Jurusan : Manajemen

Menyetujui,

Pembimbing

Dr.MohamadRizan, SE, MM

NIP. 19720627 200604 1 001

Mengetahui,

Koordinator Program Studi Manajemen

Andrian Haro, S.Si, M.M

NIP.19850924 201404 1 002

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Andrian Haro, S.Si, M.M

NIP.19850924 201404 1 002

Nama	TandaTangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Andrian Haro, S.Si, M.M</u>
NIP. 19850924 201404 1 002		
Penguji Ahli		
<u>Shandy Aditya, BIB, MPBS</u>
NIDK. 8817860018		
Dosen Pembimbing		
<u>Dr.MohamadRizan, SE, MM</u>
NIP. 19720627 200604 1 001		

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Andrian Haro, S.Si, M.M

NIP.19850924 201404 1 002

Nama	TandaTangan	Tanggal
------	-------------	---------

Ketua Penguji

Andrian Haro, S.Si, M.M



NIP. 19850924 201404 1 002

Penguji Ahli

Shandy Aditya, BIB, MPBS



NIDK. 8817860018

Dosen Pembimbing

Dr.MohamadRizan, SE, MM



NIP. 19720627 200604 1 001

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT zat yang Maha Sempurna karena berkat rahmat dan karuniaNya, penulis dapat menyusun laporan Praktek Kerja Lapangan (PKL) ini. Selanjutnya penulis mengucapkan terma kasih kepada:

1. Bapak Drs. Dedi Purwana, M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Bapak Andrian Haro, S.Si, M.M selaku Koordinator Prodi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Bapak Dr. Mohamad Rizan, SE, M.M selaku dosen pembimbing Praktek Kerja Lapangan.
4. Keluarga praktikan atas doa yang tak henti-hentinya dan dukungannya yang luar biasa.
5. Atika Nurpratiwi Wahyuni atas doa yang tak henti-hentinya dan dukungannya yang luar biasa.
6. PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia yang telah memberikan kesempatan bagi praktikan untuk melaksanakan praktek kerja.
7. Bapak Abdul Hadi Aviciena selaku *General Manager* UBPP Logam Mulia.
8. Bapak Yosep Purnama selaku *Vice President of Precious Metals, Sales & Marketing* UBPP Logam Mulia.

9. Seluruh karyawan PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia karena sudah memberikan kesempatan dan bantuan untuk dapat melakukan Praktek Kerja Lapangan.
10. Semua sahabat dan rekan-rekan Manajemen Non Reguler A 2012 yang senantiasa mendengarkan keluhan dan memberikan semangat kepada praktikan untuk menyelesaikan laporan Praktek Kerja Lapangan ini.

Praktikan menyadari, bahwa masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan dalam penulisan laporan. Untuk itu, praktikan mengharapkan adanya saran dan kritik yang bersifat membangun demi kesempurnaan laporan ini. Semoga laporan ini menghadirkan manfaat bagi para pembaca. Wassalamualaikum Wr. Wb.

Jakarta, 27 Maret 2018

Praktikan

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan.....	1
B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan	4
C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan.....	5
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan.....	7
E. Jadwal Waktu PKL	8
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	10
A. Sejarah Perusahaan.....	10
B. Visi dan Misi Perusahaan	12
C. Logo Logam Mulia	13
D. Struktur Organisasi.....	15
E. Kegiatan Bisnis Logam Mulia.....	21
4. <i>Promotion</i>	25
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	28
A. Bidang Kerja	28
B. Bidang pelaksanaan.....	29
C. Kendala yang di hadapi	37
D. Cara mengatasi kendala.....	38
BAB IV KESIMPULAN.....	51
A. Kesimpulan	51

B. Saran	53
DAFTAR PUSTAKA	55
DAFTAR LAMPIRAN	56

DAFTAR GAMBAR

Nomor Gambar	Judul Gambar
Gambar 2.1	Logo Logam Mulia
Gambar 2.2	Struktur Organisasi Logam Mulia
Gambar 2.3	Aliran Distribusi Terhadap konsumen

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Surat Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan dari BAAK
Lampiran 2	Surat Persetujuan Praktek Kerja Lapangan PT ANTAM Tbk
Lampiran 3	Daftar Hadir Praktek Kerja Lapangan
Lampiran 4	Lembar Penilaian Praktek Kerja Lapan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang pesat sekarang ini, membuat kita untuk lebih membuka diri dalam menerima perubahan-perubahan yang terjadi akibat kemajuan dan perkembangan tersebut. Dalam masa persaingan yang sedemikian ketatnya sekarang ini, menyadari sumber daya manusia merupakan model utama dalam suatu usaha, maka kualitas tenaga kerja harus dikembangkan dengan baik. Jadi perusahaan atau instansi diharapkan memberikan kesempatan pada mahasiswa/i yang ingin mengadakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang berpengaruh dalam menghasilkan lulusansarjana yang dapat menjadi tenaga kerja yang professional, berkualitas dan berkompeten

Namun, kenyataan menunjukkan lain. Dalam beberapa kasus banyak lulusan pendidikan yang berasal dari sekolah atau sebagai sarjanayang belum tertampung di dalam dunia kerja. Hal ini tentu disebabkan masih adanya kesenjangan antara dunia pendidikan dengan dunia kerja. Maka perlu adanya pelatihan sumber daya manusia yang bisa mendukung terciptanya tenaga kerja yang kompeten.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah penerapan seorang mahasiswa/i pada dunia kerja nyata yang sesungguhnya, bertujuan untuk mengembangkan keterampilan dan etika pekerjaan, serta untuk mendapatkan kesempatan dalam menarapkan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang ada kaitannya dengan kurikulum pendidikan.

Program Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini memberikan keuntungan yang tidak hanya bagi mahasiswa untuk meningkatkan *softskill* mereka tetapi memberikan keuntungan juga bagi Universitas dan perusahaan dimana mahasiswa melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Tidak hanya itu, bagi perusahaan dan Universitas akan memiliki hubungan relasi yang baik untuk keperluan dimasa mendatang.

Dengan adanya program Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini, praktikan yang juga sebagai mahasiswa S1 Manajemen Universitas Negeri Jakarta (UNJ) dapat belajar secara langsung mengenai dunia kerja yang sesungguhnya dan dapat membuat praktikan untuk *extra miles*. Praktikan akan mendapatkan pengalaman kerja pada sebuah perusahaan, serta dapat menyelesaikan tugas mata kuliah Praktik Kerja Lapangan (PKL), sebagai salah satu persyaratan kelulusan bagi mahasiswa S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta (UNJ).

Sehubungan dengan itu, maka semua teori-teori yang didapat selama bangku perkuliahan dapat secara langsung dipraktikan dikantor PT. Antam Tbk

UBPP Logam Mulia sebagaimana tempat menjalani program Praktik Kerja Lapangan (PKL) sesuai dengan konsentrasi jurusan yang di ambil dalam perkuliahan yaitu manajemen pemasaran. Praktikan memilih Divisi *Marketing* sebagai tempat menjalani Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini. Dalam hal ini dapat diketahui bahwa teori yang dipelajari sama dengan yang ditemui didalampraktiknya, sehingga teori tersebut dapat dijalankan dengan baik. Sebagaimana diketahui bahwa teori merupakan suatu ilmu pengetahuan dasar bagi perwujudan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Alasan praktikan memilih PT.Antam Tbk UBPP Logam Mulia sebagaimana tempat menjalani program Praktik Kerja Lapangan (PKL) karena PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia adalah produsen Emas Batangan murni 99,99% satu-satunya di Indonesia dengan akreditasi internasional LBMA.Selain itu alasan praktikan memilih PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia sebagai tempat melaksanakan praktik kerja yaitu, karena PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia merupakan perusahaan pertambangan dan satu – satunya pabrik pemurnian logam mulia di Indonesia, Praktikan sangat ingin mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang digunakan dalam perusahaan pertambangan terbesar tersebut.

B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan

Program Praktik Kerja Lapangan (PKL) memberikan kesempatan kepada para mahasiswa untuk dapat lebih mengenal, mengetahui, dan berlatih menganalisis kondisi lingkungan dunia kerja. Hal ini sebagai upaya Program Studi mempersiapkan diri mahasiswa dalam memasuki dunia kerja. Adapun maksud dan tujuan dari Praktik Kerja Lapangan adalah sebagai berikut :

1. Maksud dari Praktik Kerja Lapangan ini antara lain :
 - a. Memenuhi mata kuliah Praktik Kerja Lapangan(PKL) yang merupakan persyaratan wajib kelulusan bagi mahasiswa S1 Manajemen untuk mendapatkan gelar sarjana ekonomi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta (UNJ).
 - b. Memperluas wawasan berfikir dan menambah pengetahuan bagi praktikan dalam menerapkan teori yang diperoleh selama di bangku perkuliahan dengan kondisi yang ada di lapangan, khususnya yang berkaitan dengan ilmu konsentrasi Manajemen Pemasaran.
 - c. Membandingkan dan menerapkan pengetahuan akademis yang telah didapatkan tentang aktivitas didalam bidang pekerjaan yang sesuai dengan konsentasi yang diambil praktikan, yaitu Manajemen Sumber Pemasaran.

2. Tujuan dari Praktik Kerja Lapangan Ini antara lain :
 - a. Memperoleh pengalaman dalam bidang manajemen pemasaran yang di terapkan oleh PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia.
 - b. Memperoleh wawasan dalam bidang manajemen pemasaran yang di terapkan oleh PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia.
 - c. Membandingkan pengetahuan akademis yang telah didapatkan selama perkuliahan, serta berusaha memberikan kontribusi pada PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia.
 - d. Menerapkan pengetahuan akademis yang telah didapatkan selama perkuliahan, serta berusaha memberikan kontribusi pada PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia.

C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

Adapun Kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama Praktikan melaksanakan kegiatan di Divisi *Marketing* PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia diharapkan antara lain :

1. Memberikan manfaat dalam penerapan teori-teori yang diperoleh di bangku kuliah dengan praktik nyata di dunia kerja dan melatih diri dan menambah pengalaman untuk beradaptasi dengan dunia kerja yang sesungguhnya.
2. Praktikan dapat menambah pengetahuan serta wawasan dalam dunia kerja.

3. Menambah teman baru dan koneksi di PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia.

Selain kegunaan bagi pratikan, Praktik Kerja Lapangan ini juga mempunyai beberapa kegunaan bagi universitas :

1. Diharapkan mampu sebagai sarana untuk menjalin kerjasama antara PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia sebagai perusahaan dengan akademik yaitu Universitas Negeri Jakarta (UNJ).
2. Bahan masukan sebagai upaya meningkatkan keterampilan dan kemampuan sumber daya manusia Universitas Negeri Jakarta (UNJ).

Program ini juga memiliki beberapa kegunaan bagi perusahaan tempat praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan, antara lain :

1. Dapat memberikan masukan dan pertimbangan untuk dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas perusahaan, serta dapat menjalin kerjasama yang baik antara PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia dengan Universitas Negeri Jakarta (UNJ).
2. Mendapatkan tenaga bantuan dari praktikan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan di Divisi *Marketing* yang dilaksanakan oleh Logam Mulia.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Nama Perusahaan : PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia

Alamat : Jl. Raya Bekasi KM 18 Pulogadung, Jakarta

Telepon : 62-21 475 7108

Fax : 62-21 475 0665

Email : corsec@antam.com

Website : www.logammulia.com

Divisi : Marketing

Praktikan ditempatkan di Divisi *Marketing*. Divisi tersebut merupakan salah satu divisi yang berkaitan dengan konsentrasi bidang ilmu yang Praktikan pilih selama duduk di bangku perkuliahan, yaitu konsentrasi manajemen pemasaran.

Tempat yang dipilih praktikan untuk melaksanakan program Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah tepatnya di Logam Mulia Divisi *Marketing* yang terletak di Jalan Raya Bekasi KM 18 Pulogadung, Jakarta.

Alasan Praktikan Logam Mulia sebagai tempat praktik kerja lapangan karena Logam Mulia merupakan salah satu Unit Bsinis dari PT. Antam (persero) Tbk adalah satu-satunya pemurnian emas dan perak di Indonesia.

Memiliki pengakuan dari LBMA (*London Bullion Market Association*) dan termasuk di dalam *Good Delivery List of Acceptable Refiners of Gold Bars* sejak 1 Januari 1999 bank sentral.

Demi memenuhi Target Penjualan Divisi *Marketing* Logam Mulia, 2000 Kg Emas dan perak dalam Kurun waktu 1 Bulan di butuhkan Strategi *Marketing* yang tepat dan efektif serta Komunikasi yang Asertif terhadap Pelanggan agar target penjualan bisa tercapai.

E. Jadwal Waktu PKL

1. Tahap Persiapan

Praktikan mulai mencari beberapa referensi perusahaan untuk praktikan bisa mengajukan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Dan praktikan memilih mengajukan permohonan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia. Awalnya praktikan mengajukan surat permohonan Praktik Kerja Lapangan (PKL) kepada BAAK Universitas Negeri Jakarta (UNJ). Surat tersebut ditunjukkan kepada HRD PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia. Pembuatan surat PKL dimulai tanggal 6 Maret

2015. Pada tanggal 26 Maret 2015 praktikan mengunjungi Logam Mulia Membawa Surat Izin PKL, CV, dan photo diri praktikan. Dan pada tanggal 23 Mei 2015 praktikan di Hubungi Oleh HRD PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia dan bisa melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dari tanggal 1 Juni 2015.

2. Tahap pelaksanaan

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Divisi Marketing Logam Mulia. Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama dua bulan yang dimulai pada tanggal 1 Juni 2015 s/d 31 Juli 2015, dilaksanakan setiap hari kerja dari Senin sampai Jumat, dengan jam kerja dari pukul Seini – Kamis masuk pukul 07.00 – 15.00 WIB, jam istirahat pukul 12.00 – 13.00 WIB, pada hari Jumat masuk pukul 07.00 – 16.00 WIB, jam istirahat pukul 11.30 – 13.00 WIB sesuai ketentuan dari Logam Mulia.

3. Tahap Penulisan Laporan

Sebagai tanda bukti praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) maka praktikan menyusun laporan ini. Pembuatan laporan ini juga sebagai persyaratan untuk praktikan untuk lulus dalam mata kuliah Praktik Kerja Lapangan (PKL) dan untuk meraih gelar strata 1 (S1) di Universitas Negeri Jakarta (UNJ). Tahap pelaporan ini disusun setelah praktikan selesai melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

PT. Antam (persero) Tbk merupakan perusahaan pertambangan yang terdiversifikasi dan terintegrasi secara vertikal yang berorientasi ekspor. Melalui wilayah operasi yang tersebar di seluruh Indonesia yang kaya akan bahan mineral, kegiatan PT. Antam (persero) Tbk mencakup eksplorasi, penambangan, pengolahan serta pemasaran dari komoditas bijih nikel, feronike, emas, perak, bauksit dan batubara.

Unit Bisnis Pengolahan dan Pemurnian Logam Mulia (UBPP Logam Mulia) adalah salah satu dari tujuh unit usaha PT. Aneka Tambang Tbk (ANTAM Tbk), UBPP Logam Mulia satu-satunya pabrik pemurnian logam mulia di Indonesia yang memurnikan seluruh jenis bullion emas, perak dan platina, baik dari tambang maupun rongsokan/scrap yang berasal dari tambang Kontrak Karya maupun hasil Tambang Rakyat. Pengalaman yang sangat handal dari tenaga ahli pemurnian seni design Medali industri dan pembuatan bahan industri sejak zaman *Braakensiek* (Belanda) pada tahun 1930.

Pertama kali didirikan pada tahun 1930 oleh seorang pedagang emas bernama *RT Braakensiek* dengan lokasi berpindah-pindah. Pada tahun 1937 mulai menetap di Jalan Gajah Mada No. 84, Jakarta Pusat dan mulai memurnikan emas

rongsok dan hasil tambang dair Bengkulu dan Cikotok. Tahun 1949 menjadi perusahaan legal yang bernama *NV Essaieur en Affinage Bedrijf v/h RT Braakensiek*. Kemudian pada tahun 1957 perusahaan tersebut diambil alih oleh Bank Industri Negara dan berubah nama menjadi PT Logam Mulia (Logam Mulia Ltd).

Pada tanggal 1 Januari 1961 sesuai PP No.281/1961, statusnya berubah menjadi PN Logam Mulia. Tanggal 31 Desember 1974 berdasarkan PP No.320/1974 berubah menjadi salah satu unit produksi dari PT Aneka Tambang (persero) yang kemudian disebut Unit Pengolahan dan Pemurnian Logam Mulia (*Precious Metal Refinery*) dan sejak 1 April 1979 perusahaan pindah dari Jalan Gajah Mada ke Pulo Gadung Jakarta Timur, hingga saat ini.

Bisnis utama Logam Mulia bergantung langsung pada *supply* dari beberapa perusahaan tambang nasional dan unit bisnis tambang emas pongkor. Maksimum kapasitas produksi Logam Mulia itu sendiri sekita 100 ton emas dan 350 ton perak pertahun. Dari kapasitas maksimum tersebut, kini hanya digunakan sekitar 60% dari keseluruhan dan masih berusaha untuk meningkatkan dari tambang emas baru atau tambang tradisonal.

B. Visi dan Misi Perusahaan

1. Visi

Menjadi mitra strategis terpercaya bagi pelanggan kami yang berharga, dengan memberikan layanan berkualitas tinggi dan paling efektif dalam bidang pemurnian, produk manufaktur dan perdagangan logam mulia.

2. Misi

- a. Menjamin mutu produk dan layanan secara professional untuk kepuasan pelanggan, dengan mengutamakan sumber daya emas yang bebas dari daerah konflik, penyalahgunaan hak-hak asasi manusia yang sejalan dengan kebijakan LBMA.
- b. Utamakan Kesehatan, Keselamatan Kerja dan Lingkungan (K3L) dalam setiap aktifitas, pencegahan cedera dan penyakit akibat kerja yang sesuai dengan persyaratan perundangan yang berlaku.
- c. Lingkungan Operasional dijaga dari pencemaran tanah, air dan udara dengan mengelola limbah B3 dan non B3 serta melestarikan keanekaragaman hayati.
- d. Inovasi dan penerapan teknologi tepat guna yang berwawasan lingkungan untuk memaksimalkan nilai tambah bagi *stakeholder*, perusahaan dan lingkungan serta ekonomis, efisien dan efektif dalam pemanfaatan sumber daya.

- e. Aktif melakukan perbaikan proses bisnis berkelanjutan melalui sistem manajemen mutu, lingkungan dan K3 serta berpartisipasi bagi kesejahteraan masyarakat sekitar wilayah operasi khususnya pendidikan dan lingkungan.

C. Logo Logam Mulia



Gambar 2.1 Logo Logam Mulia

Sumber: *Company Profile* Logam Mulia

Definisi Logo Perusahaan:

1. Bentuk Pentagon (Segi Lima)
 - a. Lima Unsur Logam yang kita Olah: Au, Ag, Pt, Pd dan Cu
 - b. Melambangkan Lima kebijakan UBPPML yang tertuang dalam akronim “MULIA”
 1. Menjamin Mutu produk dan layanan secara professional untuk kepuasan pelanggan.
 2. Upaya mencegah terjadinya kecelakaan lingkungan dan pencemaran lingkungan serta meningkatkan kinerja K3 dan lingkungan.

3. Lingkungan K3 dikelola dan mematuhi persyaratan perundangan yang berlaku.
4. Inovasi dan penerapan teknologi tepat guna untuk meningkatkan nilai tambah bagi perusahaan dan mitraserta efisiensi dalam pemanfaatan sumber daya.
5. Aktif berperan dalam perbaikan proses bisnis melalui peningkatan kompetensi pegawai dan sitem secara berkesinambungan, serta berpartisipasi bagi kesejahteraan Masyarakat wilayah sekitar operasi.

2. Tulisan “LM”:

Merupakan Singkatan dari Logam Mulia, yang merupakan identitas “Merk Dagang”.

3. Cetakan Emas:

Menunjukkan Keahlian dalam proses pengolah dan pemurnian logam mulia.

4. Warna Biru:

Memiliki Makna Kepercayaan, Ketelitian dan Teknologi.

5. Warna Kuning:

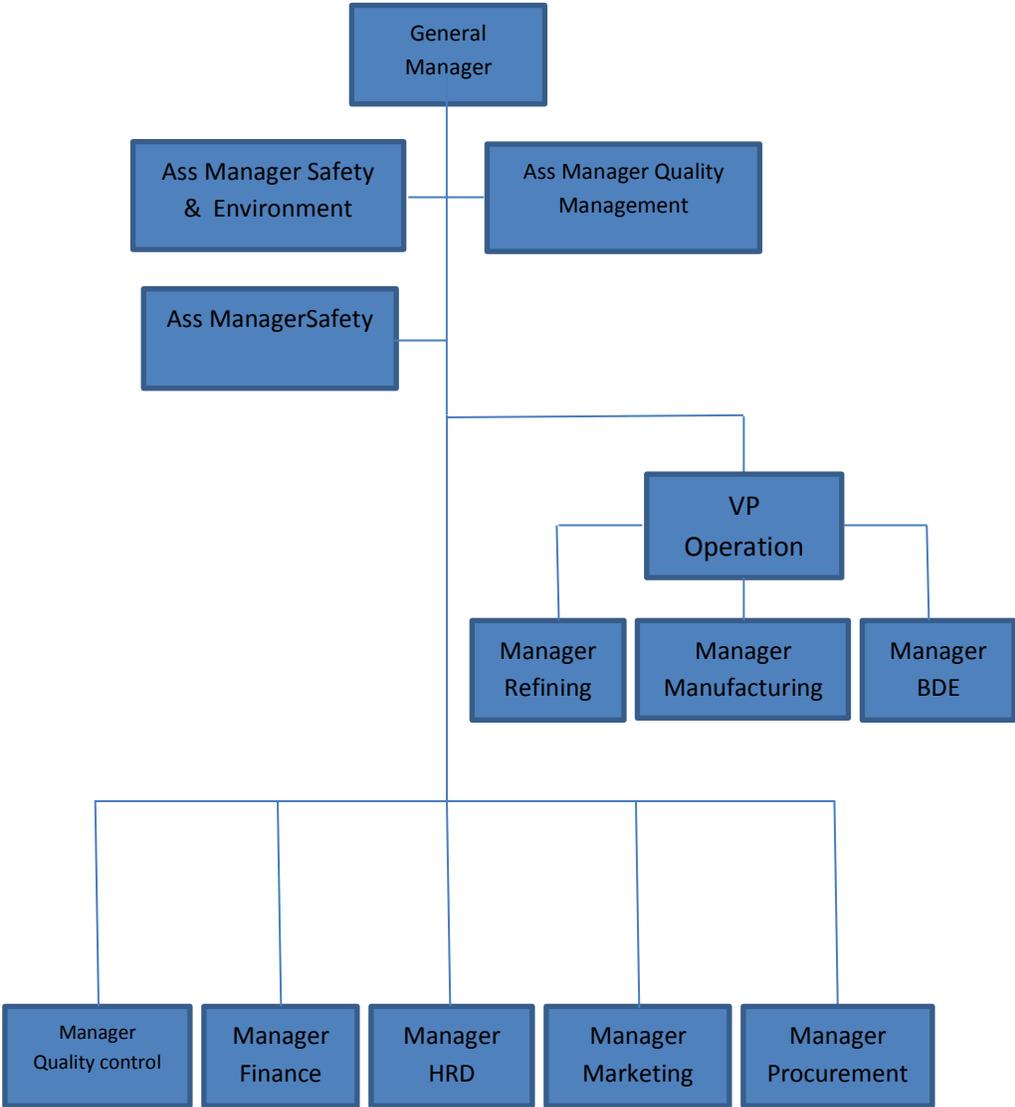
Melambangkan sumber daya komoditi emas, dan kemajuan.

D. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi merupakan susunan komponen-komponen (unit-unit kerja) dalam organisasi. Struktur organisasi menunjukkan adanya pembagian kerja dan menunjukkan bagaimana fungsi-fungsi yang berbeda tersebut diintegrasikan (koordinasi). Selain daripada itu struktur organisasi juga menunjukkan spesialisasi-spesialisasi pekerjaan saluran perintah dan penyampaian laporan.

Setiap perusahaan memiliki struktur organisasi perusahaan. Oleh karena itu, semakin besar sebuah perusahaan tentunya akan semakin besar pula struktur organisasi yang ada di perusahaan tersebut. Karena dari struktur organisasi dapat terlihat perbedaan dalam tingkatan-tingkatan dari fungsi jabatan di perusahaan mengenai tanggung jawab serta tugas utamanya. Berikut merupakan struktur organisasi Logam Mulia.

STRUKTUR ORGANISASI LOGAM MULIA



Gambar 2.2 Struktur Organisasi Logam Mulia

Sumber: *Official Website Logam Mulia* dan data diolah oleh penulis

Dalam menjalankan tugas dan wewenangnya Logam Mulia dipimpin oleh General Manager. Dibantu dengan Tiga Assistant Manager Dibidang (*Safety and Environment, Quality Management dan Safety*) dan Di Wakili oleh *Vice President* yang bertanggung jawab dalam berjalanya Operasi dibantu oleh tiga Divisi yaitu Divisi *Refining*, Divisi *Manufacturing* dan Divisi *Bussines Development & Engineering*. Lima Divisi lainnya, Divisi *Quality Control*, Divisi *Finance*, Divisi *Marketing*, Divisi *Human Resource & Development* dan Divisi *Procurement* dinaungi langsung oleh *General Manager*. Berikut profil General Manager, Vice President Of Operation dan Vice President Of Precious Metals, Sales & Marketing di UBPP Logam Mulia pada tahun 2018:

1. GENERAL MANAGER UBPP LOGAM MULIA



ABDUL HADI AVICIENA

Memperoleh gelar Sarjana Teknik Metalurgi ITB pada tahun 1995 dan gelar *Magister of Science of Mineral Processing* dari INPL (*Institut National Polytechnique de Lorraine*) Prancis. Bergabung dengan ANTAM sejak tahun 1998 dan menempati berbagai posisi kunci di ANTAM sebelumnya, yaitu :

- a. *Project Manager* SGA Mempawah tahun 2013.
- b. *Vice President of Operation* Unit Bisnis Pengolahan dan Pemurnian Logam Mulia tahun 2015.
- c. *General Manager* Unit Bisnis Pertambangan Bauksit Kalimantan Barat tahun 2016.
- d. *General Manager* Unit Bisnis Pengolahan dan Pemurnian Logam Mulia tahun 2017 hingga sekarang.

2. VICE PRESIDENT OF OPERATION UBPP LOGAM MULIA



ANDIK YUDIARTO

Memperoleh gelar S1 Teknik Pertambangan ITB pada tahun 2001 dan gelar S2 Rekayasa Mineral & Metalurgi ITB pada tahun 2013. Bergabung dengan ANTAM sejak tahun 2005 dan menempati berbagai posisi kunci di ANTAM sebelumnya, yaitu :

- a. *Engineering and Commissioning Manager Project* Pabrik Emas Cibaliung tahun 2009.
- b. *QA / QC and Commissioning Manager Project* Feni Haltim tahun 2010.
- c. *Team Leader Technical Advisor* Pengoperasian dan Konstruksi Pabrik Emas di Myanmar (Kerjasama PT NKA dengan NPC) tahun 2014.
- d. *Quality Management Manager* Divisi OMHSE tahun 2016.
- e. *Operation Support Manager* Divisi OMHSE tahun 2017.
- f. *Vice President of Operation* Unit Bisnis Pengolahan dan Pemurnian Logam Mulia tahun 2017 hingga sekarang.

3. *VICE PRESIDENT OF PRECIOUS METALS, SALES & MARKETING*
UBPP LOGAM MULIA



YOSEP PURNAMA

Memperoleh gelar Sarjana Geologi Universitas Padjadjaran pada tahun 2002. Bergabung dengan ANTAM sejak tahun 2008 dan menempati posisi kunci di ANTAM sebelumnya, yaitu :

- a. *Engineering and Tailing Management Manager* Unit Bisnis
Pertambangan Emas Pongkor
- b. *Vice President of Precious Metals, Sales & Marketing* Unit Bisnis
Pengolahan dan Pemurnian Logam Mulia tahun 2017 hingga sekarang

Sumber: <http://www.logammulia.com>

E. Kegiatan Bisnis Logam Mulia

Bidang Usaha PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia

PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia memiliki bidang usaha pemasaran yang beragam untuk memenuhi perkembangan dan kebutuhan pasar yang disalurkan melalui berbagai jalur distribusi yang ada.

Menurut Kotler & Keller (2012:48) Bauran pemasaran tersebut meliputi 4 elemen yaitu : *Product, price, place, dan promotion (4P)* Adapun kegiatan umum perusahaan dilihat dari bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah sebagai berikut:

1. *Product*

PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia Membagi Produknya Menjadi 3 Kategori yaitu *Cast Bars & Minted Bars, Dinar & Dirham Coin dan Industrial Product* :

a. *Cast Bars & Minted Bars*

Emas murni standar 99,99% adalah bahan baku pembuatan Emas Perhiasan/Emas Karat 14 sampai dengan 24 karat dimana kadarnya ekuivalen dengan kandungan emasnya.

b. Dinar & Dirham

Merupakan koim emas (dinar) dan koin perak (dirham) yang di produksi dalam berbagai model sesuai dengan kadarnya.

c. *Industrial Product*

Industrial Product di buat untuk Memenuhi kebutuhan di bidang manufaktur dan industri, *Industrial Product* dibagi menjadi 6 Produk yaitu:

1. *Gold Palladium Alloys*
2. *Silver Granuls*
3. *Gold / Silver Plate & Wire*
4. *Silver Nitrate*
5. *Needle Test.*
6. *Platinum Labware*

Jika dibandingkan dengan kompetitornya, Produk Antam Tbk UBPP logam mulia memiliki keunggulan. Produk Antam Tbk UBPP logam mulia terbilang bervariasi dengan spesifikasi yang berbeda-beda. Hal itu dikarenakan Antam Tbk UBPP logam mulia melakukan penyesuaian produk dengan kebutuhan investasi logam mulia di masyarakat yang berbeda-beda, yang menuntut Antam Tbk UBPP logam mulia untuk membuat fokus pada kualitas. kualitas produk yang bersertifikasi internasional serta kualitas servis

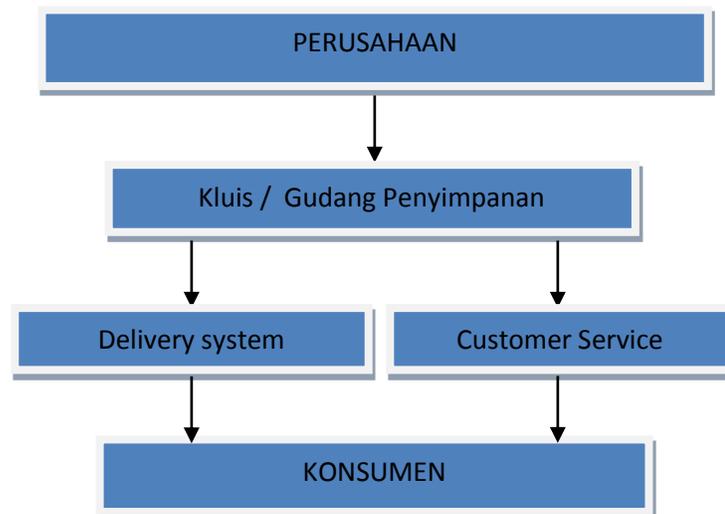
yang bagus pada *customer*, dan juga partner distribusi yang bagus kualitasnya. Secara umum Antam Tbk UBPP logam mulia sudah bekerja keras untuk memastikan agar orang tahu bahwa Antam Tbk UBPP logam mulia adalah perusahaan BUMN yang bagus dan terpercaya karena memang punya produk yang bagus, SDM yang bagus, dan partner serta layanan yang bagus.

2. *Price*

Harga Produk Logam Mulia seperti Emas dan Perak menjadi acuan harga nasional dikarenakan Logam Mulia adalah unit bisnis dari PT Antam Tbk selaku perusahaan tambang yang berbentuk Badan Usaha Milik Negara, Perhari nya harga emas dan perak berubah-ubah Mengikuti harga Logam mulia dunia. Dalam menentukan harga per-harinya PT Antam Tbk UBPP logam mulia melihat dari 3 faktor 1.Melihat Permintaan dan penawaran logam mulia di PT Antam Tbk UBPP Logam mulia, 2. Melihat dari isu politik dan ekonomi Global 3. Melihat Acuan harga logam mulia internasional. Setiap harinya harga logam mulia diterapkan sekitar pukul 08.00, sekitar jam 7.30 Manager marketing beserta team dan general manager mengadakan meeting kecil untuk penentuan harga logam mulia, Meskipun Perusahaan Antam adalah BUMN, harga logam mulia disini tetap kompetitif dibanding dengan perusahaan emas yang dikelola oleh pihak swasta.

3. *Place*

Tempat praktikan melakukan PKL itu adalah unit bisnis pengolahan dan pemurnian PT Antam Tbk yang terletak di Jln Raya Bekasi KM.18, Pulo Gadung, Jakarta Timur. PT Antam Tbk memiliki jalur distribusi dari perusahaan ke konsumen seperti ini.



Gambar 2.3 Aliran Distribusi Terhadap konsumen

Sumber: di olah praktikan

PT Antam Tbk UBPP Logam Mulia juga memiliki Butik yang tersebar diseluruh indonesia, sehingga bisa lebih dijangkau masyarakat luas untuk membeli logam mulia. PT Antam Tbk juga memiliki butik berjalan, Butik berjalan adalah *Event* pameran yang diikuti oleh PT Antam Tbk yang dilakukan rutin setiap bulanya, Petugas yang mengawasi dan melakukan

pelayanan di butik berjalan berasal dari divisi *marketing*, Tujuan dibuatnya butik berjalan ini agar Masyarakat lebih mengenal produk-produk dari PT Antam Tbk UBPP logam mulia dan mengetahui keuntungan – keuntungan berinvestasi logam mulia melalui PT Antam Tbk.

4. *Promotion*

a. *Media Elements*, PT Antam Tbk mempromosikan produknya melalui:

1. *Social Media*: *Social media* menurut Dailey (2009:3) adalah konten online yang dibuat menggunakan teknologi penerbitan yang sangat mudah diakses dan terukur. Paling penting dari teknologi ini adalah terjadinya pergeseran cara mengetahui orang, membaca dan berbagi berita, serta mencari informasi konten. Ada ratusan saluran *social media* yang beroperasi di seluruh dunia saat ini, dengan tiga besar *facebook*, *LinkedIn*, dan *twitter*. (Badri, 2011:132). Logam Mulia mempromosikan produknya melalui social media seperti (*facebook* dan *twitter*) Karena manusia di era informasi seperti sekarang hampir semua memiliki kedua akun *social media* tersebut, jadi terbilang efektif jika logam mulia gencar melakukan promosi di kedua akun *social media* seperti *twitter* dan *facebook*.
2. *Media Cetak*: Logam mulia mencetak banyak brosur dengan design yang terbilang elegan, cukup menarik untuk diperhatikan.

3. Logam mulia memberikan jadwal kegiatan ramadhan ke konsumen diharapkan “*brand awareness*” meningkat.

b. *Personal Selling* : Menurut Terence A. Shimp (2010:281) *personal selling* adalah suatu bentuk komunikasi orang perorangan dimana seseorang wiraniaga berhubungan dengan calon pembeli dan berusaha mempengaruhi agar mereka membeli produk atau jasanya. *Customer Service*, Divisi *Marketing* PT Antam Tbk UBPP Logam Mulia, memiliki *staff personal selling* dan *customer service* yang pintar dan berpenampilan menawan, elegan serta berparas wajah tampan dan cantik. Perlu diketahui penampilan kita ketika bertemu customer itu merupakan representative perusahaan kita. Jadi sudah sangat baik penerapan penampilan dan penguasaan materi yang diterapkan di *personal selling* dan *customer service*. Untuk *mempresentative* kan perusahaan PT Antam Tbk UBPP logam Mulia yang Profesional :

1. Kegiatan *Personal selling di Counter* logam mulia di bagi menjadi 2 bagian. Bagian “*selling*” dan Bagian “*Buyback*”.
2. *Personal selling* juga memberikan informasi dan edukasi terhadap Customer tentang pergerakan harga emas, keuntungan dalam berinvestasi emas.
3. *Customer service*: Menurut kasmir (2003:216) pengertian *customer service* secara umum adalah setiap kegiatan yang diperuntukan atau

ditunjukkan untuk memberikan kepuasan kepada nasabah, melalui pelayanan yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah.

- c. *Sales Promotion*: Pada HUT ANTAM ke 46 ada yang berbeda di bagian *marketing* logam mulia, yang melayani penjualan terhadap *customer* adalah para *manager* logam mulia sampai jam 10.00 AM, dan setiap pembelian emas *customer* akan mendapatkan *souvenir* menarik dari logam mulia, diharapkan dengan *event* seperti ini masyarakat menilai dibalik terciptanya produk logam mulia dengan kualitas terbaik ada sinergi dari atasan dan bawahan yang baik pula.
- d. *Publicity*: PT Antam Tbk UBPP logam Mulia sangat rutin mengikuti Pameran setiap bulanya yang bertujuan untuk, Masyarakat lebih tau tentang Logam mulia, dan lebih tau tentang keuntungan berinvestasi emas dalam jangka panjang dan Strategi logam mulia agar masyarakat berkunjung ke *stand* pameran logam mulia adalah, menempatkan duta ANTAM (Dona) Di bagian pelayanan *stand* tersebut dan memiliki *design stand booth* yang atraktif.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Praktikan melaksanakan PKL pada perusahaan PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia di divisi *Marketing*. Perusahaan tempat praktikan PKL adalah salah satu Unit Bisnis Antam yang terletak di Jalan Raya Bekasi KM 18, Pulo gadung, Jakarta Timur, yang bergerak dalam bidang Pemurnian dan Peleburan logam mulia. Pada saat pelaksanaan PKL, praktikan mendapat kesempatan untuk praktik di Divisi *Customer Service* yang berada dalam lingkup *Marketing*. Berikut profil divisi *Customer Service* di PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia.

Divisi *Customer Service* merupakan salah satu divisi yang terdapat pada PT. Antam Tbk UBPP Logam mulia dalam lingkup *Marketing* . Tugas di divisi ini adalah Melaksanakan perencanaan, pelaksanaan, pengendalian kegiatan pelayanan terhadap transaksi *trading* (jual beli Logam Mulia).

Selama melaksanakan praktik kerja lapangan, praktikan diharapkan dapat mempelajari, mengerjakan dan atau berpartisipasi dalam pekerjaan-pekerjaan berikut:

1. Melayani Kegiatan Pembelian oleh konsumen di *Customer Service*.

2. Membuat Surat Penawaran Harga untuk penjualan *Small Bars* secara *corporate*.
3. Memasang Iklan untuk *Event* yang akan di promosikan ke dalam media sosial.

B. Bidang pelaksanaan

Pada PT. ANTAM UBPP Logam Mulia, praktikan melakukan PKL terhitung dari tanggal 1 Juni 2015 sampai dengan 31 Juli 2015. Praktikan melaksanakan praktik setiap hari Senin sampai dengan hari Kamis di mulai dari pukul 07.00 sampai dengan pukul 15.00 dan pada hari Jum'at di mulai dari pukul 07.00 sampai dengan pukul 16.00, dengan mendapat waktu istirahat selama 1 jam yaitu dari jam 12.00 sampai dengan pukul 13.00 pada bulan biasa maupun bulan Ramadhan.

Sebelum melaksanakan tugas, praktikan mendapatkan penjelasan secara umum tentang apa yang akan menjadi tugas atau pekerjaan praktikan selama melaksanakan PKL. Dalam bekerja praktikan didampingi oleh pak Denny mardiana yang menjabat sebagai *staff* di bagian *Customer Service*, dan juga pak Muhidin selaku *Marketing Manager*.

Rincian pekerjaan praktikan selama melakukan praktik kerja lapangan di PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia adalah :

1. Melayani kegiatan pembelian di *Customer Service*

Petugas yang melayani pelanggan di *Customer Service* Dalam melakukan kegiatan penjualan maupun pembelian harus memiliki *account E-MAS, (electronic metal accounting system)* adalah aplikasi *online* yang dimiliki perusahaan untuk proses trading baik secara *corporate* maupun secara per unit. Selain harus mahir menggunakan *E-MAS*, Petugas di *Customer Service* harus mengetahui perkembangan isu terkini dalam factor-faktor penyebab turun-naiknya harga logam mulia agar ketika konsumen bertanya tentang spekulasi profit yang diberikan dalam berinvestasi logam mulia petugas di *customer service* bisa menjelaskannya. serta mempromosikan berbagai *event* seperti pameran yang rutin dilaksanakan setiap bulanya terhadap setiap konsumen.

Alur pekerjaan yang dilakukan oleh praktikan ialah :

- a. *Log-in* ke *web* portal perusahaan, dibimbing langsung oleh pembimbing PKL karena *user/pass* sangat rahasia kecuali untuk karyawan PT ANTAM TBK UBPP Logam Mulia.
- b. Menerima konsumen dengan menekan tombol untuk nomor antrian konsumen. Mempersilahkan duduk konsumen dengan ramah, mengambil

dan memberi paraf surat masuk dan keluar yang di miliki konsumen. setelah itu meminta kartu identitas konsumen untuk dimasukan ke dalam *account E-MAS*.

- c. Meng-input Nama, Tempat dan tanggal lahir, kewarnegaraan, Nomor telephone serta alamat lengkap yang tertera di kartu identitas konsumen. Dengan cara meng-klik Customer di bagian master lalu klik *add- customer* setelah itu muncul kolom kolom kosong untuk diisi dengan identitas konsumen, setelah selesai klik *save*.
- d. Selanjutnya tahap dimana praktikan bertanya sebagai petugas *customer service* tentang jenis produk logam mulia seperti (Emas, Perak, Koin dinar) dan tipe pembayaran yang diinginkan konsumen ada 2 tipe pembayaran yaitu 1. pembayaran dengan kartu debit (Mandiri dan BCA) 2. Pembayaran Tunai melalui Bank Permata yang tersedia di PT ANTAM TBK UBPP Logam Mulia,
- e. Langkah berikutnya dalam *web E-MAS* adalah Pilih bagian *Marketing* di kolom menu, lalu pilih *new reference retail* setelah itu isi kolom *Customer* dengan nomor *Customer ID* yang sudah dibuat sebelumnya, nanti secara otomatis akan muncul nama dan alamat sesuai dengan kartu identitas konsumen.
- f. Lalu isi kolom *currency code* dengan rupiah, selanjutnya isi *payment method* sesuai dengan keinginan konsumen, selanjutnya klik tombol *add product* tepat dibawah kolom *payment method* nantinya akan

bermunculan kategori logam mulia berserta berat dan karatnya, lalu klik jenis logam mulia yang diinginkan setelah itu akan muncul total harga bersama PPN 10% di kolom *price*.

- g. Setelah semua terisi dengan baik, klik *save and print* di pojok kanan bawah, selanjutnya akan muncul data resi beserta total harga yang akan dibayarkan oleh konsumen, jika konsumen tersebut membayar dengan debit petugas *customer service* akan memprosesnya dengan mesin *Electronic Data Capture* saat itu juga, jika bayar tunai konsumen akan membayarnya di bank permata.
- h. Setelah menerima resi dan konsumen memproses pembayarannya baik secara tunai maupun kredit, konsumen akan menerima bukti pembayaran / kwitansi, setelah menerima bukti pembayaran konsumen bisa langsung menuju loket yang tersedia dengan membawa bukti pembayarannya untuk pengambilan logam mulia.

Dalam sehari rata – rata praktikan melayani 20 pengunjung, rata rata pengunjung tersebut membeli emas batangan dengan berat 5gr, 10gr dan 25gr, untuk logam mulia lainnya seperti perak dinar dan dirham jarang diminati karena menurut konsumen emas lebih baik untuk alat investasi, Tipe pembayaran yang biasa di berikan oleh konsumen rata rata memakai debit card, karena lebih praktis.

Pengalaman atau pelajaran yang dapat praktikan ambil dari pekerjaan pertama adalah betapa pentingnya *klien/* nasabah bagi perusahaan kita, penampilan juga sangat diperhitungkan didalam dunia Pemasaran, sebagai bentuk penghargaan kita terhadap konsumen, keterampilan berkomunikasi dengan konsumen menjadi faktor penentu dalam persepsi konsumen tentang profesionalisme divisi pemasaran di PT ANTAM TBK UBPP logam mulia.

2. Membuat Surat Penawaran Harga untuk penjualan *Small Bars* secara *corporate*.

Surat Penawaran Harga adalah surat yang di terbitkan oleh PT ANTAM TBK UBPP Logam mulia untuk melayani pembelian logam mulia secara korporasi, biasanya untuk keperluan pembuatan medali, cincin dan souvenir sebagai penghargaan pengabdian yang telah dicapai oleh karyawan di perusahaan tersebut, untuk penerbitan surat penawaran harga, perusahaan yang akan membeli logam mulia harus mengirim email ke infolm@antam.com melampirkan nama perusahaan, nomor *telephone*, nama lengkap pengirim *email*, kategori logam mulia ,jenis logam mulia ,berat dan jumlah logam mulia yang akan dipesan.

Prosedur dan Mekanisme pembelian logam mulia secara korporasi adalah:

- a. Penyerahan Barang UBPP logam mulia selama tiga hari kerja.
- b. Pembayaran paling lambat satu hari setelah persetujuan harga.

- c. Pembayaran secara kredit dikenakan bunga sebesar 0,04% perhari untuk jangka waktu 10 hari.
- d. harga logam mulia hanya berlaku pada tanggal penawaran.

Dalam tugas ini praktikan diminta untuk membuat surat penawaran harga dengan format yang sudah ditentukan. Alur pekerjaan yang dilakukan praktikan ialah:

- a. Melihat *email* yang telah diperlihatkan oleh pembimbing PKL, dari perusahaan – perusahaan yang akan memesan logam mulia.
- b. Membuka *Microsoft Excel*, *Open file document* ,lalu buka *folder sharing*, setelah itu praktikan membuka *Microsoft Word* berjudul format surat penawaran harga.
- c. Praktikan Memasukan nama perusahaan, nomor *telephone* dan nama lengkap pengirim *email* di bagian alamat dalam surat.
- d. Praktikan memasukan jenis *product*, berat gram, jumlah, total gram, harga produk dan total harga emas dikolom yang sudah terformat, praktikan tinggal mengisi sesuai yang ada di email pemesan. Untuk penulisan syarat dan kondisi sudah secara otomatis tertera di format surat penawaran harga.
- e. Setelah surat penwaran harga selesai dan di print oleh praktikan, praktikan memberikan surat penawaran harga ke pembimbing PKL untuk di cek kembali untuk di *acc* oleh pembimbing PKL.

- f. Selanjutnya praktikan memberikan surat penawaran harga tersebut ke *marketing manager* untuk di cek kembali setelah itu baru ditandatangani oleh *marketing manager* dan memberi nomor surat di surat penawaran harga tersebut.
- g. Selanjutnya praktikan menscan surat penawaran harga yang sudah ditandatangani oleh *marketing manager* untuk *disave* di *folder sharing* dengan judul “ PH PT (pihak yang memesan)”

Dalam sehari rata-rata praktikan membuat sekitar 5 surat penawaran harga, rata –rata perusahaan memesan logam mulia berupa souvenir atau medali untuk pengahargaan terhadap para karyawanya yang telah mengabdikan selama 10thn, 20thn dan 30thn. Dalam melakukan pembuatan surat penawaran harga praktikan pernah melakukan kesalahan dalam hal pemberian cap, praktikan memberikan cap secara terbalik dan ditegur oleh *marketing manager*, ternyata peletakan cap secara benar juga sangat penting dalam pembuatan surat penawaran harga.

Pengalaman dan pembelajaran yang dialami praktikan, penting dalam membuat surat penawaran harga, yaitu belajar melayani pembelian logam mulia secara korporat hal ini membuat praktikan tahu banyak tentang proses *trading* logam mulia antar perusahaan, lewat pembuatan surat penawaran harga ini yang menjadi pembeda prosedur penjualan antara korporasi dengan personal. Jika prosedur penjualan melalui korporasi harus melalui surat

penawaran harga sedangkan prosedur penjualan emas secara personal dilakukan secara langsung di butik emas ANTAM terdekat.

3. Memposting Iklan untuk *Event* yang ditawarkan PT. ANTAM TBK UBPP sebagai bentuk promosi melalui media sosial.

Untuk menarik para calon *costumer*, PT. ANTAM TBK UBPP Logam Mulia mengadakan *event – event* yang menarik setiap bulannya agar para calon *costumer* tertarik untuk mengkomsumsi *product – product* yang diberikan. Salah satu cara untuk mempromosikan *event – event* tersebut ialah dengan memasang iklan dengan mempostingnya melalui media sosial seperti *Facebook, Twitter* dan *Instagram*. Pratkan di minta untuk membantu memposting iklan kedalam media sosial tersebut.

Alur pekerjaan yang dilakukan oleh praktikan ialah :

- a. Praktikan menerima data *event* yang akan di *posting* kedalam media sosial berupa *picture* dan kalimat yang akan di terakan dari pembimbing.
- b. Selanjutnya praktikan meminta pembimbing untuk melakukan *Log-in* akun media sosial perusahaan ke dalam komputer yang biasa praktikan gunakan untuk bekerja. Akun media sosial tersebut ialah *Facebook, twitter* dan *Instagram*.

- c. Setelah selesai *Log-in* praktikan memposting data yang sudah diberikan kedalam akun media sosial *Facebook*, *Twitter* dan *Instagram* perusahaan sesuai arahan yang diberikan oleh pembimbing sebelumnya.
- d. Setelah *postingan* iklan selesai di *posting*, praktikan diminta untuk tidak melakukan *logout* akun media sosial tersebut untuk mengecek setiap komentar dari calon *customer* di *postingan* Iklan tersebut.
- e. Kemudian praktikan di minta untuk menjawab pertanyaan – pertanyaan berupa informasi tentang *event* yang di *posting* beberapa saat lalu. Segala pertanyaan dari komentar *postingan* iklan tersebut praktikan akan jawab pertanyaan tersebut dengan sebelumnya berkonsultasi kepada pembimbing agar praktikan bisa menjawab dengan benar dari pertanyaan para *customer*.

C. Kendala yang di hadapi

Dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Divisi *Marketing* Pada PT. ANTAM TBK UBPP Logam Mulia, praktikan tidak lepas dari kendala-kendala yang mengganggu kelancaran kegiatan PKL. Kendala-kendala yang akan dilampirkan oleh praktikan dilihat dari kendala perusahaan dan kendala praktikan pribadi. Adapun kendala yang dihadapi praktikan selama PKL adalah:

1. Pada awalnya praktikan kurang percaya diri untuk melakukan pekerjaan di kantor, praktikan terkesan bingung dan sering merasakan takut salah pada setiap tindakan.
2. Praktikan awalnya merasa gugup karena praktikan belum mempunyai *skills* untuk melayani konsumen secara langsung dalam membidangi *Customer service*.
3. Praktikan belum sepenuhnya menguasai isu politik dunia dan ekonomi dunia yang berhubungan langsung naik turunnya harga logam mulia.

D. Cara mengatasi kendala

Untuk kendala yang praktikan hadapi, praktikan berusaha mengatasi kendala tersebut dengan cara :

1. Untuk mengatasi serta mencari solusi dari rasa kurang percaya diri dalam melakukan pekerjaan praktikan memutuskan untuk mencari artikel dengan melakukan *browsing* di *internet*. Lalu praktikan menemukan artikel yang cocok untuk mengatasi masalah yang praktikan alami, berikut tahapan yang praktikan lakukan sesuai panduan artikel yang praktikan pelajari:

a. Tersenyum

Tersenyum merupakan tips 1 detik jika anda merasa gugup dan tidak percaya diri. Anda tidak hanya tersenyum jika anda merasa senang dan percaya diri, sebaliknya anda bisa tersenyum untuk membuat diri anda merasa lebih baik. Tersenyum berhubungan erat dengan perasaan positif sehingga hampir tidak mungkin anda merasa tidak enak ketika anda tersenyum.

Tersenyum lebih dari sekedar menunjukkan ekspresi pada wajah anda. Tersenyum melepaskan *hormon endorphin* yang membuat anda merasa lebih baik, meningkatkan sirkulasi darah di wajah anda, membuat anda merasa nyaman dengan diri anda sendiri dan tentunya dapat meningkatkan rasa percaya diri anda. Anda juga akan tampak lebih percaya diri di hadapan orang lain ketika anda tersenyum.

b. Tatap Mata Lawan Bicara Anda

Sama halnya dengan tersenyum, tataplah mata semua orang di dalam ruangan. Berikan senyum anda dan dapat dipastikan mereka akan membalas senyuman anda; dan senyum yang diberikan orang lain dapat meningkatkan rasa percaya diri anda dengan cepat. Sama halnya dengan tersenyum, kontak mata menunjukkan bahwa anda percaya diri. Menatap sepatu anda atau meja mendorong perasaan anda menjadi ragu-ragu dan

malu. Tips ini sangat berguna untuk situasi kerja; buatlah kontak mata dengan orang yang mewawancarai anda, atau orang-orang yang menghadiri presentasi anda.

“Kontak mata membantu anda untuk menghilangkan rasa takut jika anda sedang berbicara di depan umum dan semakin mendekatkan anda dengan lawan bicara anda. Stress merupakan perasaan yang datang dari sesuatu yang asing dan tidak dapat dikendalikan. Kontak mata memberikan pembicara gambaran dari kenyataan yang tidak lain adalah lawan bicara itu sendiri. Kontak mata juga membantu menarik minat lawan bicara anda.” (*Confident Eye Contact, Unlimited Confidence*).

c. Ubahlah Suara Dalam Diri Anda

Kebanyakan dari kita memiliki suara dalam diri yang mengatakan bahwa kita bodoh, tidak cukup mampu, terlalu gendut, kurus, berisik, pendiam, dll. Kemampuan merubah suara di dalam diri anda merupakan kunci untuk memperoleh kepercayaan diri dari dalam. Buat suara dalam diri anda menjadi teman pendukung yang paling mengenal anda dan mengetahui bakat anda, serta menginginkan anda untuk mencapai yang terbaik.

d. Tampililah Serapih Mungkin

Meskipun anda hanya memiliki sedikit waktu, pergilah ke kamar mandi untuk memastikan anda tampil rapih. Sisirlah rambut anda, cucilah muka anda, perbaiki riasan wajah anda, luruskan kerah anda, pastikan tidak ada sisa makanan pada gigi anda. Semua hal ini dapat membuat perbedaan antara rasa percaya diri terhadap penampilan anda dan rasa takut anda terhadap penampilan anda.

”Sempurnakan penampilan fisik anda; sudah merupakan fakta bahwa penampilan seseorang memainkan peranan penting dalam membangun rasa percaya diri. Meskipun kita tahu apa yang kita miliki dalam diri kitalah yang penting, penampilan fisik anda menentukan impresi orang terhadap diri anda.” (*Building Blocks to Self-Confidence, Complete Wellbeing*)

e. Berdoalah Atau Bermeditasi Sejenak

Jika anda percaya pada Yang Maha Kuasa, mengucapkan doa bisa meningkatkan rasa percaya diri anda (anda juga bisa melakukan meditasi selain berdoa). Langkah ini membantu anda untuk mundur sesaat dari situasi yang serba cepat dan mencari bantuan dari Yang Maha Kuasa. Berikut adalah sebuah contoh doa, namun anda bisa menulis hal serupa yang sesuai dengan agama atau kepercayaan anda:

“Ya Tuhan, terima kasih karena Kau telah mencintai dan menerimaku apa adanya.. bantulah aku untuk melakukan hal yang sama.. dan bantulah aku untuk tumbuh menjadi sesuai dengan kehendakMu sehingga rasa percaya diriku akan bertambah; semuanya demi keagungan namaMu dan bukan namaku. Terima kasih karena Engkau telah mendengarkan dan menjawab doaku. Amin.” (*Daily Encounter, Strengthen Your Self-Confidence, Acts International*)

f. Reka Ulang

Jika sesuatu terjadi diluar dugaan anda, hal ini cukup mudah menggoyahkan rasa percaya diri anda. Mungkin anda menumpahkan minuman anda, terlambat hadir di sebuah pertemuan penting karena macet, atau seseorang yang ingin anda ajak bicara memberikan tanggapan dingin. Cobalah untuk “mereka ulang” situasi tersebut dan tempatkan pada situasi yang lebih positif. Seringkali suatu kejadian menjadi negatif karena persepsi kita sendiri.

g. Tentukan Langkah Anda Selanjutnya

Jika anda tidak yakin dengan apa yang harus anda lakukan, temukan satu langkah sederhana yang bisa membantu anda untuk terus maju. Hal ini mungkin saja bisa dilakukan dengan melakukan kontak mata pada sebuah pesta, memperkenalkan diri anda pada orang asing,

memecahkan kebekuan dalam sebuah rapat, atau menanyakan orang yang mewawancarai anda untuk menunjukkan pengetahuan anda terhadap industri dan perusahaan mereka.

Mulailah bertindak meskipun anda tidak memiliki gambaran yang jelas mengenai apa yang seharusnya anda lakukan. Bergeraklah menuju sasaran anda. Koreksi diri anda di lain kesempatan.

h. Bicaralah Perlahan

Sebuah tips sederhana agar anda terlihat atau menjadi lebih percaya diri adalah dengan bicara perlahan. Jika anda bicara terlalu cepat, anda akan merasa tidak enak karena anda sadar anda bicara terlalu cepat. Bicara perlahan memberi anda kesempatan untuk memikirkan apa yang anda akan katakan selanjutnya. Jika anda sedang berbicara atau melakukan presentasi, berhentilah sesaat pada akhir sebuah frase atau kalimat untuk membantu orang lain mencerna apa yang anda katakan.

Berbicara perlahan menunjukkan kepercayaan diri seseorang. Seseorang yang merasa tidak layak didengarkan akan berbicara dengan cepat, karena ia tidak mau membuat orang lain menunggu hal-hal yang tidak layak didengarkan.

2. Dalam melayani kegiatan pembelian di *customer service* praktikan sangat tidak berpengalaman karena menjadi *customer service* merupakan hal yang baru bagi praktikan. Hal yang pertama praktikan lakukan ialah praktikan mencari tahu apa saja yang dibutuhkan untuk menjadi *customer service* yang baik dan disukai konsumen.
 - a. Bisa berkomunikasi dengan baik

Hal pertama yang harus diperhatikan ialah seorang *customer service* harus bisa berkomunikasi dengan baik. Bahasa yang digunakan harus ramah, sopan, dan jelas. Agar kita bisa menginformasikan informasi atau solusi dan keluhan pelanggan dengan baik dan tepat. Setelah praktikan mengetahui hal tersebut praktikan mulai membiasakan diri dengan berbicara dengan kata yang baku dan juga ramah.

- b. Menguasai produk

Customer Service tidak hanya harus pandai berkomunikasi namun juga harus menguasai produk yang dijual. Karena jika hal itu kita tidak kuasai maka nanti bisa mengakibatkan pelanggan ragu akan kualitas barang yang kita pasarkan. Akhirnya praktikan memutuskan untuk meminta bantuan kepada pembimbing untuk memberikan informasi – informasi tentang produk yang akan dijual.

c. Memiliki respon yang cepat

Pelanggan selalu ingin pelayanan yang cepat. baik dalam memberikan informasi atau menyelesaikan suatu masalah. Disini praktikan menyadari jika ingin memiliki pelayanan dengan respon yang cepat tentu praktikan harus bisa menguasai *E-MAS (electronic metal accounting system)* atau aplikasi yang digunakan *Customer Service* PT ANTAM untuk melayani konsumen. Jika praktikan tidak bisa menguasai sepenuhnya aplikasi tersebut maka proses pelayananpun akan terhambat.

d. Berikan yang terbaik untuk pelanggan

Jika seorang *Customer Service* mampu melayani semua konsumen dengan baik, maka secara otomatis konsumen akan menceritakan pengalamannya kepada orang lain di sekitarnya. Pengalaman keseluruhan tersebut akan dinilai oleh konsumen sebagai bagian dari entitas perusahaan yang memberikan layanan terbaik. Maka, konsumen tidak akan ragu memberikan rekomendasi positif dan menceritakan kenyamanan tersebut dalam konektivitas yang mereka miliki di dunia maya. Dari situlah praktikan mulai membiasakan diri untuk slalu bersikap ramah dan juga slalu sabar menghadapi konsumen.

3. Disinilah praktikan sangat sulit untuk mengatasi permasalahan yang praktikan alami, isu tentang politik dan ekonomi yang berhubungan langsung dengan naik turunnya logam mulia bukanlah hal yang mudah untuk di pahami oleh praktikan. Selain harus mengetahui informasi naik turunnya logam mulia praktikan juga harus terus update isu – isu terkini yang berhubungan dengan politik juga ekonomi. Maka praktikan di tuntut untuk memiliki wawasan yang luas terkait hal tersebut. Untuk itu praktikan mencoba mencari tau darimana praktikan bisa mendapatkan informasi tentang naik turunnya harga logam mulia kepada pembimbing. Namun itu bukanlah hal satu – satunya yang dapat mengatasi masalah tersebut, pembimbing juga mengarahkan praktikan untuk mencari tahu sendiri melalui internet agar praktikan bisa lebih memahaminya dan juga mengetahui *update*-an terkini seputar politik dan ekonomi di dunia.

Berikut salah satu artikel yang membantu praktikan dalam mengetahui isu – isu politik dan ekonomi yang berhubungan dengan naik turunnya logam mulia:

a. Perubahan *kurs*

Melemahnya *kurs dollar AS* biasanya mendorong kenaikan harga emas dunia. Hal ini karena jatuhnya nilai mata uang dollar membuat harga emas menjadi lebih murah dalam mata uang lain sehingga umumnya mendorong adanya kenaikan permintaan emas, terutama dari sektor

industri perhiasan. Di Indonesia, pada pertengahan tahun 2001, ketika mata uang rupiah mengalami penguatan yang cukup signifikan, harga emas logam mulia (LM) pun menurun. Demikian pula ketika rupiah melemah, harga emas LM pun meningkat. Di awal tahun 2003, perbedaan kurs *USD/IDR* (*dollar AS* terhadap rupiah) dengan harga emas LM semakin melebar karena di samping harga emas di pasaran dunia tinggi, nilai *dollar AS* pun melemah.

b. Situasi politik dunia

Kenaikan harga emas pada akhir tahun 2002 dan awal tahun 2003 terjadi sebagai dampak dari akan dilakukannya serangan ke Irak oleh sekutu yang dikomando AS. Pelaku pasar beralih investasi dari pasar uang dan pasar saham ke investasi emas sehingga permintaan emas melonjak tajam.

Dibandingkan investasi di pasar saham yang cenderung menurun, saat ini tingkat keuntungan yang didapat sekitar 5 persen per tahun, investasi emas dapat menghasilkan tingkat keuntungan sekitar 15 sampai 20 persen per tahun. Walaupun saat ini harga emas sedang terkoreksi, belum adanya titik terang penyelesaian antara AS dan Irak membuat harga emas berpotensi kembali menguat sampai masalah selesai. Saat ini pengaruh terbesar pergerakan harga emas adalah situasi politik dunia.

Faktor lain yang juga dapat dipertimbangkan sebagai hal yang dapat mempengaruhi pergerakan harga emas, sbb :

c. Suplai dan permintaan

Salah satu contoh hal yang dapat mempengaruhi suplai dan permintaan (*supply and demand*) dari emas adalah seperti kejadian pada pertengahan tahun 1980. Pada saat itu, penjualan *forward* oleh perusahaan pertambangan selalu dipersalahkan atas terjadinya kenaikan pada harga emas. Dalam kerangka bisnis, sebenarnya perilaku perusahaan pertambangan tersebut masuk akal. Dengan melakukan penjualan *forward* ketika harga emas menguat, mereka dapat mengamankan harga *output* tambang pada harga yang cukup menarik.

d. Situasi ekonomi

Sekitar 80 persen dari total suplai emas digunakan industri perhiasan. Konsumsi perhiasan merupakan pengaruh yang besar pada sisi permintaan.

Ketika kondisi ekonomi meningkat, kebutuhan akan perhiasan cenderung naik. Namun, dari data statistik terlihat kebutuhan akan perhiasan lebih sensitif terhadap naik turunnya harga emas dibanding kan meningkatnya kondisi ekonomi.

Jatuhnya tingkat kebutuhan perhiasan pada masa resesi di tahun 1982-1983 terutama akibat naiknya harga emas secara simultan. Jatuhnya tingkat kebutuhan perhiasan di masa resesi awal 90-an lebih selaras dengan hal di atas, pada saat itu harga emas menjadi turun.

Situasi ekonomi yang tidak menentu dapat mengakibatkan inflasi tinggi. Emas biasa digunakan sebagai alat lindung nilai terhadap inflasi. Manfaat ini sudah dirasakan *investor* sejak lama. Dengan emas, *investor* mendapat perlindungan sempurna terhadap merosotnya daya beli. Ketika tahun 1978-1980 harga emas sedang *booming*; sementara inflasi di AS naik dari 4 persen menjadi 14 persen, harga emas naik tiga kali lipat.

Akan tetapi, sejak saat itu, emas tidak lagi terlalu efektif secara sempurna digunakan sebagai alat lindung nilai terhadap inflasi. Di Indonesia, dari data yang didapat, tingkat inflasi tidak mempengaruhi harga emas. Harga emas lebih banyak dipengaruhi kurs rupiah terhadap dollar.

e. Suku bunga

Ketika tingkat suku bunga naik, ada usaha yang besar untuk tetap menyimpan uang pada deposito ketimbang emas yang tidak menghasilkan bunga (*non interest-bearing*). Ini akan menimbulkan tekanan pada harga emas. Sebaliknya, ketika suku bunga turun, harga emas akan cenderung

naik. Secara teori, jika suku bunga jangka pendek naik, harga emas turun. Di Indonesia teori ini tidak selalu berjalan. Pada tahun 1998, karena nilai tukar rupiah merosot tajam terhadap mata uang dollar AS, pemerintah menaikkan tingkat suku bunga secara signifikan. Harapannya, menahan laju kenaikan nilai tukar *dollar AS*. Akibatnya, walaupun tingkat suku bunga naik, harga emas juga naik. Terlihat tingkat suku bunga tidak terlalu berpengaruh pada harga emas di Indonesia. Tetapi, lebih banyak dipengaruhi harga emas dunia sehingga pengaruh nilai tukar *dollar AS* terhadap rupiah sangat besar.

Kebutuhan emas juga tergantung dari variasi musiman. Penjualan emas di negara industri cenderung menguat saat menjelang perayaan Natal. Demikian juga pada hari raya Tahun Baru Cina, harga emas cenderung menguat pada awal kuartal. Permintaan biasanya cenderung melemah pada masa Ramadhan di Arab. Dengan melihat semua aspek pengaruh pergerakan harga emas, terutama masih belum selesainya masalah AS dan Irak, harga emas masih berpotensi menguat kembali walaupun sudah ada koreksi.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Praktikan melaksanakan PKL pada perusahaan PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia di divisi *Marketing*. Perusahaan tempat praktikan PKL adalah salah satu Unit Bisnis Antam yang terletak di Jalan Raya Bekasi KM 18, Pulo gadung, Jakarta Timur, yang bergerak dalam bidang Pemurnian dan Peleburan logam mulia.

Praktik Kerja Lapangan sangat membantu bagi mahasiswa untuk menyiapkan diri menghadapi dunia kerja. Praktik kerja lapangan dapat dijadikan sebagai kesempatan bagi mahasiswa untuk menerapkan teori yang diperoleh selama perkuliahan. Ada beberapa kesimpulan selama menjalankan praktik kerja lapangan selama 2 bulan di PT Antam Tbk UBPP Logam Mulia adalah :

1. Dengan adanya Praktik Kerja Lapangan, praktikan mendapatkan pengalaman yang berharga seperti melayani karakter konsumen yang berbeda – beda dalam kegiatan jual beli emas, disini praktikan belajar bagaimana melayani konsumen dengan baik, serta praktikan bisa melakukan kegiatan *trading* logam mulia.
2. Dengan Adanya Praktik Kerja lapangan, Praktikan dapat meningkatkan wawasan yang dimiliki. Seperti wawasan tentang pengaturan strategi

pemasaran yang diberlakukan PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia dalam rangka meningkatkan penjualan di butik emas ANTAM.

3. Dalam membandingkan pengetahuan yang diperoleh di perkuliahan dengan yang terjadi di lapangan kerja tempat praktikan, di bidang *customer service* sudah selaras, Hal dasar yang dibandingkan praktikan ialah ilmu komunikasi pemasaran pemasaran (bahasa Inggris: *marketing communication*) adalah sarana di mana perusahaan berusaha menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan konsumen secara langsung maupun tidak langsung tentang produk dan merek yang dijual. Komunikasi pemasaran mempresentasikan "suara" perusahaan dan mereknya serta merupakan sarana dimana perusahaan dapat membuat dialog dan membangun hubungan dengan konsumen. Ilmu pelayanan sebagai seorang *marketing* terhadap konsumen. (Kotler, Philip & Kevin Lane Keller, 2009 : 79-82). Praktikan membandingkan program divisi *Marketing*, seperti program promosi di media sosial yang baik dan terstruktur sehingga konsumen tertarik, *Personal selling* yang ramah dan mengutamakan pelayanan terhadap konsumen serta pembuatan iklan yang atraktif .
4. Praktikan menerapkan ilmu komunikasi pemasaran dengan baik dalam hal *personal selling* di ruang lingkup *Customer Service*, Praktikan berusaha melayani konsumen dengan pelayanan prima dan sepenuh hati serta menggunakan Komunikasi yang mudah di mengerti konsumen ketika menjelaskan aspek aspek yang berhubungan dengan logam mulia, Praktikan

menerapkan hal tersebut agar konsumen puas dengan pelayanan yang praktikan berikan.

B. Saran

Setelah praktikan mengalami masa PKL selama dua bulan, praktikan memiliki beberapa saran untuk Universitas Negeri Jakarta dan juga saran yang mungkin dapat diterapkan oleh PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia, antara lain :

1. Saran Untuk Mahasiswa

- a. Praktikan sebaiknya lebih inisiatif untuk bertanya dalam hal pekerjaan sehingga praktikan bisa mengurangi *miss communication* yang dapat terjadi dan bisa mendapatkan setiap informasi terbaru di perusahaan.
- b. Praktikan sebaiknya membekali diri dengan keahlian *softskill* dan *communication skill* agar dapat bersosialisasi dalam lingkungan kerja.
- c. Praktikan harus aktif dan up to date terhadap lingkungan kerja agar dapat memahami segala aktivitas yang terjadi dalam perusahaan.

2. Saran Untuk PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia

- a. Sebaiknya praktikan diberi training khusus terlebih dahulu agar mengerti terhadap seluk beluk tentang menjadi tenaga pemasar dan lebih siap dalam melakukan pekerjaannya.

- b. Perusahaan sebaiknya memberikan *feed back* atau evaluasi melalui pembimbing PKL terhadap pekerjaan yang dilakukan praktikan setiap minggunya agar praktikan bisa tau apa saja yang perlu diperbaiki dalam melakukan pekerjaan selama melakukan PKL.
- c. Hal-hal sederhana dalam hal pengarsipan dokumen sebaiknya diberikan tempat khusus yang lebih baik dan rapih sehingga memudahkan dalam proses pengarsipan dan pencarian dokumen.

3. Saran Untuk Fakultas

Fakultas Ekonomi khususnya Program Studi S1 Manajemen memberikan pengembangan *soft skills* dan simulasi bekerja dengan memberikan contoh serta pelatihan kepada setiap mahasiswa dan mahasiswinya.

DAFTAR PUSTAKA

Ihwan, S. (2010). Dokumen Aspek Pemasaran PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia.

Kotler, & Kevin, L. K. (2012). Bauran Pemasaran Meliputi 4 Elemen : *Product, Price, Place, dan Promotion* (4P).

Kotler, Philip, & Kevin, L. K. (2009). *Marketing Management. United States America : Pearson Education.*

Tamar, G. S. (2012, Februari 8). Sejarah PT. Antam Tbk UBPP Logam Mulia.

Retrieved from Wordpress:

<https://tamargoldshop.wordpress.com/2012/02/08/sejarah-unit-logam-mulia-pt-antam-persero-tbk/>

Tim Penyusun. (2016, Februari 3). Visi dan Misi PT. Antam UBPP Logam Mulia.

Retrieved from Logam Mulia:

<http://www.logammulia.com/vision-and-mission-id.php>

Yussi, A. Y. (2010, Maret 8). Faktor Mempengaruhi Naik-Turunnya Harga Emas.

Retrieved from Wordpress:

<https://hargaharga.wordpress.com/2010/03/08/faktor-yang-mempengaruhi-naik-turunnya-harga-emas/>

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan dari BAAK



*Building
Future
Leaders*

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 : 1009/UN39.12/KM/2015
Lamp. : -
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

6 Maret 2015

Yth. HRD.PT. ANTAM (Persero) Tbk.
Jl. Raya Bekasi Km.18, Pulogadung,
Jakarta 13010

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

Nama : M. Arya Dirgantara
Nomor Registrasi : 8215128237
No. Telp/HP : 081296683409
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Untuk Mengadakan : Praktek Kerja Lapangan

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada bulan Juni s.d. Juli 2015.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi
Akademik dan Kemahasiswaan,



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

syaiyullah
95702161984031001

Lampiran 2 : Surat Persetujuan Praktek Kerja Lapangan dari PT ANTAM Tbk



SURAT KETERANGAN
NO : 820/603/LOH/2015

PT Antam (Persero) Tbk Unit Bisnis Pengolahan dan Permurnian Logam Mulia, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Muhammad Arya Dirgantara
NIM : 8215128237
Jurusan : Manajemen

Mahasiswa dari : UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA (UNJ)

Telah melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT Antam (Persero) Tbk Unit Bisnis Pengolahan dan Pemurnian Logam Mulia selama 2 (dua) bulan terhitung mulai 1 Juni 2015 s/d 31 Juli 2015

Selama melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) yang bersangkutan telah menunjukkan kedisiplinan yang baik.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 31 Juli 2015
HR, CSR & GA Manager

Reta Prasetyo, S.Psi
NPP : 1007817169

PT Antam Tbk
Logam Mulia Refinery Business Unit
Jl. Raya Bekasi KM 18
Pulogedung, Jakarta 13010
T 62-21 475 7108 (hunting)
DH62-21 478 55492
F 62-21 475 0665, 62-21 496 3043
E logammula@antam.com, lm@logammulia.com
www.antam.com



Lampiran 3 : Daftar Hadir Praktek Kerja Lapangan



*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 : M. Arya Dirgantara
No. Registrasi : B215128227
Program Studi : Manajemen
Tempat Praktik : PT. ANTAM TBK Logam Mulia
Alamat Praktik/felp : Jl. Pemuda - Jl. Raya Bekasi km. 18 Pulo Gadung

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 1 Juni 2015	1. [Signature]	
2.	Selasa, 2 Juni 2015	2. [Signature]	
3.	Rabu, 3 Juni 2015	3. [Signature]	
4.	Kamis, 4 Juni 2015	4. [Signature]	
5.	Jum'at, 5 Juni 2015	5. [Signature]	
6.	Senin, 8 Juni 2015	6. [Signature]	
7.	Selasa, 9 Juni 2015	7. [Signature]	
8.	Rabu, 10 Juni 2015	8. [Signature]	
9.	Kamis, 11 Juni 2015	9. [Signature]	
10.	Jum'at, 12 Juni 2015	10. [Signature]	
11.	Senin, 15 Juni 2015	11. [Signature]	
12.	Selasa, 16 Juni 2015	12. [Signature]	
13.	Rabu, 17 Juni 2015	13. [Signature]	
14.	Kamis, 18 Juni 2015	14. [Signature]	
15.	Jum'at, 19 Juni 2015	15. [Signature]	

Jakarta, 31-07-2015

Penilai,


(Eddy Prasasa)

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

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

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : M. Arya Dirgantara
No. Registrasi : 8215128237
Program Studi : Manajemen
Tempat Praktik : PT. ANTAM TBK Logam Mulia
Alamat Praktik/Telp : Jl. Pemuda - Jl. Raya Bekasi km. 18 Pulo Gadung.

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 22 Juni 2015	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa, 23 Juni 2015	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu, 24 Juni 2015	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis, 25 Juni 2015	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jumat, 26 Juni 2015	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin, 29 Juni 2015	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa, 30 Juni 2015	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu, 1 Juli 2015	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Kamis, 2 Juli 2015	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jumat, 3 Juli 2015	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin, 6 Juli 2015	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Selasa, 7 Juli 2015	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu, 8 Juli 2015	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis, 9 Juli 2015	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jumat, 10 Juli 2015	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 31-07-2015

Penilai,

[Signature]
(Eddy Prasasa)

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 : M. Arya Dirgantara
No. Registrasi : 8215120237
Program Studi : Manajemen
Tempat Praktik : PT. ANTAM Tbk. Logam Mulia
Alamat Praktik/Telp : Jl. Pemuda - D. Raya Bekasi km. 18 pulo Gadung

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin 13 Juli 2015	1. f	
2.	Selasa 14 Juli 2015	2. f	
3.	Rabu 15 Juli 2015	3. f	
4.	Kamis 16 Juli 2015	4. f	
5.	Jum'at 17 Juli 2015	5. f	
6.	Senin 20 Juli 2015	6. f	
7.	Selasa 21 Juli 2015	7. f	
8.	Rabu 22 Juli 2015	8. f	
9.	Kamis 23 Juli 2015	9. f	
10.	Jum'at 24 Juli 2015	10. f	
11.	Senin 27 Juli 2015	11. f	
12.	Selasa 28 Juli 2015	12. f	
13.	Rabu 29 Juli 2015	13. f	
14.	Kamis 30 Juli 2015	14. f	
15.	Jum'at 31 Juli 2015	15. f	

Jakarta, 31-07-2015

Penilai,

(..... Eddy Prasasa)

Catatan :

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

Lampiran 4 : Lembar Penilaian Praktek Kerja Lapangan



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 SARJANA (S1)

..... SKS

Nama : M. Arya Dirgantara
No.Registrasi : 8215128237
Program Studi : Managemen
Tempat Praktik : PT. ANTAM TBK Logam Mulia
Alamat Praktik/Telp : Jl. Pemuda - Jl. Paya Bekas km. 10 Pulo Gadung

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 : $\frac{905}{10 \text{ (sepuluh)}} = 90,5$ Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td>90,5</td> <td>: A</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	90,5	: A	Angka bulat	huruf
90,5	: A						
Angka bulat	huruf						
2	Kedisiplinan	90					
3	Sikap dan Kepribadian	90					
4	Kemampuan Dasar	90					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	90					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil	80					
7	Keputusan	90					
8	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	95					
9	Aktivitas dan Kreativitas	90					
10	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	95					
	Hasil Pekerjaan						
	Jumlah	905					

Jakarta, 31-07-2015

Penilai,


(..... Eddy Prasana)

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 5 : Log Harian Praktikan

Daftar Harian Praktik Kerja Lapangan

Divisi *Marketing*

PT. ANTAM Tbk UBPP Logam Mulia

1 Juni 2015 s/d 31 Juli 2015

Tanggal	Pekerjaan yang dilakukan	Pembimbing
1 Juni 2015	<ol style="list-style-type: none">1. Mengantar surat ke antar divisi2. Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK3. Meminta Tanda tangan ke <i>Vice President</i> Logam mulia Melalui sekretaris Utk: keperluan (Nota dinas , Penjualan diatas 25juta)4. <i>Scanning File</i> (Penawaran Harga, <i>Exchange Assay</i>,Berita lebur, Faktur)	Eddy Prasaja
3 Juni 2015	<ol style="list-style-type: none">1. Mengantar surat ke antar divisi2. Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK3. Meminta Tanda tangan ke <i>Vice President</i> Logam mulia Melalui sekretarisUtk: keperluan (Nota dinas , Penjualan diatas 25juta)4. <i>Scanning File</i> (Penawaran Harga, <i>Exchange Assay</i>,Berita lebur, Faktur)5. Filling faktur tanggal 1 juli dipisahkan antara faktur Perusahaan dan Konsumen	Eddy Prasaja
4 Juni	<ol style="list-style-type: none">1. Mengantar surat ke antar divisi2. Mengambil perlengkapan yang sudah habis	

2015	<p>di PUPK</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Meminta Tanda tangan ke <i>Vice President</i> Logam mulia Melalui sekretaris. Utk: keperluan (Nota dinas , Penjualan diatas 25juta) 4. <i>Scanning File</i> (Penawaran Harga, <i>Exchange Assay</i>,Berita lebur, Faktur) 5. Filling faktur tanggal 2 juli dipisahkan antara faktur Perusahaan dan Konsumen 	Eddy Prasaja
5 Juni 2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Belajar Proses Pembelian Emas 2. Belajar Analisis Naik turunnya harga emas dari sisi fundamental dan teknikal 3. Meminta tandan tangan ke Vice President Logam Mulia melalui sekretaris Utk: keperluan (Nota dinas, Penjualan diatas 25juta). 4. Scanning File (Penawaran Harga, Exchange Assay, Berita lebur, Faktur) 5. Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 	Eddy Prasaja
8 juni 2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Belajar Proses Pembelian Emas 2. Belajar Analisis Naik turunnya harga emas dari sisi Fundamental dan Teknikal 3. Meminta Tanda tangan ke <i>Vice President</i> Logam mulia Melalui sekretaris Utk: keperluan (Nota dinas , Penjualan diatas 25juta) 4. <i>Scanning File</i> (Penawaran Harga, <i>Exchange Assay</i>,Berita lebur, Faktur) 	Eddy Prasaja
9 juni 2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengantar surat ke antar divisi 2. Belajar Proses Pembelian Emas 3. Meminta Tanda tangan ke <i>Vice President</i> Logam mulia Melalui sekretaris. Utk: keperluan (Nota dinas , Penjualan diatas 25juta) 4. <i>Scanning File</i> (Penawaran Harga, <i>Exchange Assay</i>,Berita lebur, Faktur) 5. Filling faktur tanggal 7 juli dipisahkan antara faktur Perusahaan dan Konsumen 6. Mengambil perlengkapan yang sudah habis 	Eddy Prasaja

	di PUPK	
10 juni 2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengantar surat ke antar divisi 2. Belajar Proses Pembelian Emas 3. Meminta Tanda tangan ke <i>Vice President</i> Logam mulia Melalui sekretaris. Utk: keperluan (Nota dinas , Penjualan diatas 25juta) 4. <i>Scanning File</i> (Penawaran Harga, <i>Exchange Assay</i>,Berita lebur, Faktur) 5. Filling faktur tanggal 7 juli dipisahkan antara faktur Perusahaan dan Konsumen 6. Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 	Eddy Prasaja
11 Juni 2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Belajar Proses Pembelian Emas 2. Meminta Tanda tangan ke <i>Vice President</i> Logam mulia Melalui sekretaris Utk: keperluan (Nota dinas , Penjualan diatas 25juta) <i>Scanning File</i> (Penawaran Harga, <i>Exchange Assay</i>,Berita lebur, Faktur) 3. <i>Scanning File</i> (Penawaran Harga, <i>Exchange Assay</i>,Berita lebur, Faktur) 4. Filling faktur tanggal 8 juli dipisahkan antara faktur Perusahaan dan Konsumen 5. Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 	Eddy Prasaja
12 Juni 2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meminta Tanda tangan ke <i>Vice President</i> Logam mulia Melalui sekretaris Utk: keperluan (Nota dinas, Penjualan diatas 25juta) 2. Scanning File (penawaran Harga, <i>Exchange Assay</i>, Berita lebur, Faktur 3. Belajar Proses Pembelian Emas 4. Melayani Barang barang pameran (<i>souvenir</i> dll) 5. Melayani <i>Customer Service</i> dibidang pembelian emas 6. <i>Filling</i> faktur tanggal 10juli dipisahkan antara faktur perusahaan dan Konsumen 7. Mengambil perlengkapan yang sudah habis 	Eddy Prasaja

	di PUPK	
15 Juni 2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meminta Tanda tangan ke <i>Vice President</i> Logam mulia Melalui sekretaris Utk: keperluan (Nota dinas, Penjualan diatas 25juta) 2. Scanning File (penawaran Harga, <i>Exchange Assay</i>, Berita lebur, Faktur 3. Mengantar Surat ke antar Divisi 4. Melayani Customer Service dibidang pembelian emas 5. <i>Filling</i> faktur tanggal 10juli dipisahkan antara faktur perusahaan dan Konsumen 6. Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 7. Mengangkat telfon di CS dan member Info Konsumen 	Eddy Prasaja
16 Juni 2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meminta Tanda tangan ke <i>Vice President</i> Logam mulia Melalui sekretaris Utk: keperluan (Nota dinas, Penjualan diatas 25juta) 2. Scanning File (penawaran Harga, <i>Exchange Assay</i>, Berita lebur, Faktur 3. Mengantar Surat ke antar Divisi 4. Melayani Customer Service dibidang pembelian emas 5. <i>Filling</i> faktur tanggal 10juli dipisahkan antara faktur perusahaan dan Konsumen 6. Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 7. Mengangkat telfon di CS dan member Info Konsumen 	Eddy Prasaja

17 Juni 2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meminta Tanda tangan ke <i>Vice President</i> Logam mulia Melalui sekretaris Utk: keperluan (Nota dinas , Penjualan diatas 25juta) 2. <i>Scanning File</i> (Penawaran Harga, <i>Exchange Assay</i>,Berita lebur, Faktur) 	
--------------	--	--

	<ol style="list-style-type: none"> 3. Mengantar Surat Keantar divisi 4. Melayani <i>Customer Service</i> dibidang Pembelian emas 5. Filling faktur tanggal 16 juli dipisahkan antara faktur Perusahaan dan Konsumen 6. Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 	Eddy Prasaja
18 Juni 2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meminta Tanda tangan ke <i>Vice President</i> Logam mulia Melalui sekretaris Utk: keperluan (Nota dinas , Penjualan diatas 25juta) 2. <i>Scanning File</i> (Penawaran Harga, <i>Exchange Assay</i>,Berita lebur, Faktur) 3. Mengantar Surat Keantar divisi 4. Filling faktur tanggal 17 juli dipisahkan antara faktur Perusahaan dan Konsumen 5. Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 	Eddy Prasaja
19 Juni 2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meminta Tanda tangan ke <i>Vice President</i> Logam mulia Melalui sekretaris Utk: keperluan (Nota dinas , Penjualan diatas 25juta) 2. <i>Scanning File</i> (Penawaran Harga, <i>Exchange Assay</i>,Berita lebur, Faktur) 3. Mengantar Surat Keantar divisi 4. Melayani <i>Customer Service</i> 5. Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 	Eddy Prasaja
22 Juni 2015	<ol style="list-style-type: none"> 1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga 	Eddy Prasaja
23 Juni 2015	<ol style="list-style-type: none"> 1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 	Eddy Prasaja

	3. Membuat surat penawaran harga	
24 Juni 2015	1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja
25 Juni 2015	1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja
26 Juni 2015	1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja
29 Juni 2015	1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja
30 Juni 2015	1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja
1 Juli 2015	1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja
2 Juli 2015	1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja

3 Juli 2015	<p>1.Melayani <i>Customer Service</i></p> <p>2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK</p> <p>3. Membuat surat penawaran harga</p>	Eddy Prasaja
6 Juli 2015	<p>1.Melayani <i>Customer Service</i></p> <p>2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK</p> <p>3. Membuat surat penawaran harga</p>	Eddy Prasaja
7 Juli 2015	<p>1.Melayani <i>Customer Service</i></p> <p>2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK</p> <p>3. Membuat surat penawaran harga</p>	Eddy Prasaja
8 Juli 2015	<p>1.Melayani <i>Customer Service</i></p> <p>2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK</p> <p>3. Membuat surat penawaran harga</p>	Eddy Prasaja
9 Juli 2015	<p>1.Melayani <i>Customer Service</i></p> <p>2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK</p> <p>3. Membuat surat penawaran harga</p>	Eddy Prasaja
10 Juli 2015	<p>1.Melayani <i>Customer Service</i></p> <p>2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK</p> <p>3. Membuat surat penawaran harga</p>	Eddy Prasaja
13 Juli 2015	<p>1.Melayani <i>Customer Service</i></p> <p>2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK</p> <p>3. Membuat surat penawaran harga</p>	Eddy Prasaja
14 Juli 2015	<p>1.Melayani <i>Customer Service</i></p> <p>2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di</p>	

	PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja
15 Juli 2015	1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja
22 Juli 2015	1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja
23 Juli 2015	1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja
24 Juli 2015	1 .Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja
27 Juli 2015	1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja
28 Juli 2015	1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja
29 Juli 2015	1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja

30 Juli 2015	1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja
31 Juli 2015	1.Melayani <i>Customer Service</i> 2.Mengambil perlengkapan yang sudah habis di PUPK 3. Membuat surat penawaran harga	Eddy Prasaja