

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI  
VEHICLE SALES PT HINO MOTORS SALES INDONESIA**

**ETIKA DWI YUNINGTYAS  
8223163692**



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

**PROGRAM STUDI III MANAJEMEN PEMASARAN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2018**

***INTERNSHIP REPORT OF VEHICLE SALES DIVISION AT PT  
HINO MOTORS SALES INDONESIA***

**ETIKA DWI YUNINGTYAS  
8223163692**



***This internship report arranged to meet one of the requirements to  
get the title of the Ahli Madya at Faculty of Economic State  
University of Jakarta***

***MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII***

***FACULTY OF ECONOMICS***

***STATE UNIVERSITY OF JAKARTA***

***2018***

## LEMBAR EKSEKUTIF

**Etika Dwi Yuningtyas. 8223163692. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT HINO MOTORS SALES INDONESIA. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.**

Laporan ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama dua bulan (2 Juli- 31 Agustus 2018) yang melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT HINO MOTORS SALES INDONESIA (HMSI). Praktikan ditempatkan di Divisi *Vehicle Sales*. Praktik kerja lapangan ini bertujuan untuk mendapatkan wawasan dan pengalaman yang tidak di dapatkan selama perkuliahan. Selama melakukan praktik kerja lapangan, praktikum melakukan beberapa pekerjaan seperti menginput (*chassis engine, customer name, discount program*) dari DO harian Sales ke program sales (VOS), membuat *transportation facilities request form (TFRF) voucher* taksi, bon obat dan laporan perjalanan dinas, mempersiapkan berkas klaim pencapaian dutro bonus, mengelola pemberian *premium and advertising specialities* kepada konsumen dan program diskon, klaim subsidi *double leasing* setiap 3 bulan sekali dan membuat informasi program sales tiap bulan.

Dengan adanya praktik kerja lapangan ini praktikan memperoleh keterampilan, menambah wawasan serta mendapatkan kemampuan lain yang penting nantinya untuk memasuki dunia kerja yang sebenarnya. Selain itu, sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar ahli madya yang diwajibkan bagi setiap mahasiswa oleh program studi DIII Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Setelah selesai melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan dapat mengambil beberapa kesimpulan dari berbagai tugas yang praktikan kerjakan. antara lain, praktikan telah memahami tata cara melakukan *input data Order Memo request* pada *vehicle order system*, membuat *transportation facilities request form (TFRF) voucher* taksi agar bisa digunakan oleh *Staff* maupun *Manager*, bagaimana prosedur klaim pencapaian dutro bonus, mencatat laporan perjalanan dinas yang dilakukan karyawan untuk bertemu klien atau pun *meeting*, melakukan klaim pencapaian penjualan truk (dutr), merekap data penjualan di akhir bulan, dan mengetahui tentang bagaimana metode penjualan yang dilakukan pada PT HINO MOTORS SALES INDONESIA.

Kata kunci: Sales Admin, *Support*, Divisi *Vehicle Sales*, PT Hino Motors Sales Indonesia.

## **EXECUTIVE SUMMARY**

**Etika Dwi Yuningtyas. 8223163692. Internship Report at PT HINO MOTORS SALES INDONESIA. Marketing Management Study Program DIII. Faculty of Economics. State University of Jakarta.**

*This report aims to inform the activities of praktikan for two months (July 2, 2018 – August 31, 2018) at PT Hino Motors Sales Indonesia. Praktikan assigned at Vehicle Sales Division. This internship aims to gain insight and experiences that were not received during the lectures. During internship praktikan does some work such as inputting (chassis engine, customer name, discount program) from DO Daily Sales to sales program (VOS), making transportation facilities request form (TFRF) taxi vouchers, drug bills and official travel reports, preparing claim files for achieving dutro bonuses, managing premium giving and advertising specialties to consumers and discount programs, claiming double leasing subsidies every 3 months and making sales program information every month.*

*With the existense of this internship, praktikan acquires skills, add insight and gains other important abilities later to enter the real world of work. In addition, as one of the conditions for obtaining degree of Ahli Madya which is mandatory for every college student in DIII Marketing Management, Faculty of Economic, State University of Jakarta.*

*Having completed the internship, praktikan can take some of the conclusions of conclusions from the various tasks that praktikanr does, among others, praktikan has understood the procedures for inputting Order Data Memo requests to the vehicle order system, making transportation facilities request form (TFRF) taxi vouchers to be used by Staff and Managers, how to claim procedures for achieving dutro bonuses, record official travel reports made by employees to meet clients or meetings, make claims of achieving truck sales (dutivo), recap sales data at the end of the month, and learned about how the sales method was carried out at PT HINO MOTORS SALES INDONESIA.*

*Keywords: Admin Sales, Support, Vehicle Sales Division, PT Hino Motors Sales Indonesia.*

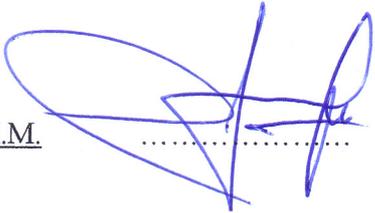
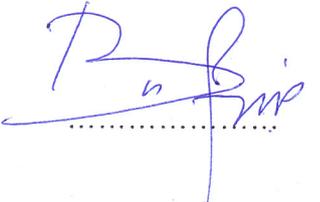
## LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, M.M.

NIP. 196206231990032001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Agung Kresnamurti Rivai P. S.T.,M.M.</u> NIP. 197404162006041001		<u>17 Januari 2019</u>
Penguji Ahli		
<u>Shandy Aditya. BIB, M.PBS.</u> NIP. 881760018		<u>17 Desember 2018</u>
Dosen Pembimbing		
<u>Dra. Basrah Saidani M.Si.</u> NIP. 19630119199203200		<u>21 Januari 2019</u>

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya yang telah memberikan kemudahan dan kesehatan kepada praktikan, sehingga praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini. Terima kasih kepada kedua orang tua praktikan yang telah memberikan doa serta dukungan kepada praktikan.

Laporan ini merupakan hasil kegiatan yang dilakukan oleh praktikan selama dua bulan melaksanakan Praktek Kerja Lapangan di PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI). Laporan ini diajukan untuk memenuhi syarat kelulusan mata kuliah PKL dan diharapkan dapat bermanfaat khususnya bagi praktikan sendiri dan bagi para pembaca.

Dalam menyelesaikan laporan PKL ini praktikan mendapatkan bimbingan dan saran saat dalam pelaksanaan PKL maupun saat melakukan penulisan laporan PKL. Maka dalam kesempatan ini, praktikan ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dra. Basrah Saidani M.Si, selaku dosen pembimbing yang telah banyak membantu praktikan dalam penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan ini.
2. Prof. Dr. Dedi Purwana, E. S., M.Bus. Selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dra. Sholikhah, M.M. Selaku koordinator program studi DIII Manajemen Pemasaran.

4. Yunana Fatmawati, selaku *Human Resource and Development* PT Hino Motors Sales Indonesia yang telah memberikan kesempatan kepada praktikan untuk melaksanakan PKL di PT Hino Motors Sales Indonesia.
5. Lulita Rahmania dan Fitri Adriana yang telah membimbing dan memberikan arahan kepada praktikan selama melaksanakan PKL.
6. Seluruh karyawan PT Hino Motors Sales Indonesia yang tidak dapat disebutkan satu persatu, dan tanpa mengurangi rasa hormat praktikan.

Praktikan menyadari bahwa dalam penulisan laporan ini masih terdapat kekurangan. Oleh karena itu, praktikan mengharapkan segala kritik dan saran untuk memperbaiki laporan ini. Semoga laporan ini bermanfaat bagi praktikan dan pembaca sekalian.

Jakarta, 9 Desember 2018

Praktikan

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR EKSEKUTIF .....</b>	<b>i</b>
<b>EXECUTIVE SUMMARY.....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>ix</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang .....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL .....	4
C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan .....	5
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan .....	7
E. Waktu Praktik Kerja Lapangan.....	8

### **BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

A. Sejarah Perusahaan.....	11
B. Struktur Organisasi.....	16
C. Kegiatan Umum Perusahaan.....	20

### **BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

A. Bidang Kerja.....	26
B. Pelaksanaan Kerja .....	26
C. Kendala Yang Dihadapi .....	40
D. Cara Mengatasi Kendala.....	41

### **BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan.....	42
B. Saran.....	43

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

<b>No. Tabel</b>	<b>Judul Tabel</b>	<b>Halaman</b>
Tabel II.1	Daftar Harga Dutro Truk 2018	21

## DAFTAR GAMBAR

<b>No. Tabel</b>	<b>Judul Gambar</b>	<b>Halaman</b>
Gambar II.1	Kantor PT Hino Motors Sales Indonesia	13
Gambar II.2	Struktur Organisasi Divisi <i>Vehicle Sales</i> Hino Motors Sales Indonesia	15
Gambar II.3	Brosur Hino	23
Gambar III.1	Contoh <i>Order Memo Code</i> yang Diberikan Oleh Sales Admin	28
Gambar III.2	Contoh Order Memo	28
Gambar III.3	Contoh Form Laporan DO	29
Gambar III.4	<i>Flowchart</i> Dalam Menginput Data ke Program <i>Sales</i>	30
Gambar III.5	Contoh <i>Transportation Facilities Request Form (TFRF)</i> Voucher Taksi	32
Gambar III.6	Tampilan <i>Database</i> Voucher Taksi dan Bon Obat	33
Gambar III.7	<i>Flowchart</i> Membuat <i>voucher</i> Taksi	33
Gambar III.8	<i>Flowchart</i> TFRF Voucher Taksi dan Tahap Menggunakan	34
Gambar III.9	<i>Flowchart</i> Mempersiapkan Pencapaian Distro Bonus	36
Gambar III.10	Contoh berkas Klaim Pencapaian Distro Bonus	37
Gambar III.11	Contoh <i>Premium And Advertising Specialities</i>	38
Gambar III.12	Program <i>Free Rear Camera</i> Pada Pembelian Produk Hino Bulan Juli 2018	40

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Nomor Lampiran</b>	<b>Judul Lampiran</b>
Lampiran 1	Daftar Hadir PKL
Lampiran 2	Daftar Hadir PKL
Lampiran 3	Daftar Hadir PKL
Lampiran 4	Penilaian PKL
Lampiran 5	Surat permohonan PKL
Lampiran 6	Surat penerimaan PKL
Lampiran 7	Surat Keterangan PKL
Lampiran 8	Struktur Organisasi PT HMSI
Lampiran 9	Tabel Kegiatan Selama PKL

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Perkembangan populasi penduduk di Indonesia dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan, dengan bertambahnya penduduk maka kebutuhan akan sarana transportasi juga ikut meningkat. Transportasi merupakan bagian penting dalam kehidupan masyarakat. Dengan adanya transportasi, akan mempermudah masyarakat dalam melakukan berbagai aktivitas.

Menurut Sakti (dalam Nur Azizah Affandy, 2013:5) Transportasi merupakan kegiatan memindahkan barang atau mengangkut muatan (barang atau manusia) dari satu tempat ke tempat yang lain, dari suatu tempat berasal (*origin*) ke tempat tujuan (*destination*).

Transportasi semakin berkembang mengikuti perkembangan zaman dan kebutuhan manusia, Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat sektor transportasi dan pergudangan merupakan sektor dengan pertumbuhan tertinggi kedua pada kuartal I-2018, yaitu tumbuh 8,59% dibandingkan periode yang sama tahun lalu. (Sektor pertumbuhan transportasi kuartal I-2018, [www.cnbcindonesia.com](http://www.cnbcindonesia.com), diakses pada 18 September 2018).

Berdasarkan kebutuhannya, transportasi bisa dibedakan menjadi dua yaitu transportasi pribadi dan transportasi umum. Pada saat ini masyarakat tidak hanya menggunakan transportasi pribadi seperti motor dan mobil untuk mempermudah aktivitas mereka, tetapi juga transportasi umum seperti bus dan transportasi yang digunakan dengan tujuan untuk membantu mengangkat barang seperti truk.

Dengan bertambahnya kebutuhan akan transportasi, hal itu mengakibatkan adanya persaingan disetiap perusahaan yang bergerak dibidang transportasi untuk bisa bersaing dengan perusahaan lain, hal ini juga harus diikuti dengan perkembangan pada sumber daya yang dimiliki untuk memaksimalkan semua kegiatan bisnis yang dilakukan.

Salah satu faktor yang dapat menunjang kelangsungan hidup sebuah perusahaan agar dapat menghadapi persaingan yang semakin ketat adalah sumber daya manusia atau tenaga kerja yang dimiliki oleh perusahaan. Tenaga kerja merupakan penduduk yang berada dalam usia kerja. Menurut UU No. 13 tahun 2003 Bab I pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Untuk mencari tenaga kerja yang dibutuhkan terkadang perusahaan tidak hanya mencari tenaga kerja yang tetap tetapi juga memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk membantu perusahaan dalam melaksanakan kegiatan perusahaan dengan cara memanfaatkan Praktik Kerja Lapangan.

Universitas Negeri Jakarta sebagai salah satu perguruan tinggi negeri yang ada di Indonesia berupaya untuk menghasilkan sumber daya manusia yang berkualitas. Salah satu upaya yang dilakukan Universitas berupaya untuk menghasilkan sumber daya manusia yang berkualitas. Salah satu upaya yang dilakukan Universitas Negeri Jakarta untuk menghasilkan lulusan yang berkualitas adalah dengan mengharuskan para mahasiswanya untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang sesuai dengan bidang yang ditekuni oleh mahasiswa. Praktik Kerja Lapangan ini diharapkan mampu memberikan gambaran kepada mahasiswa akan dunia kerja yang sebelumnya tidak di ketahui. Selain itu dapat menambah wawasan kepada mahasiswa dan memahami antara ilmu yang didapatkan dari kegiatan perkuliahan dan praktik di perusahaan sehingga mahasiswa dapat mempersiapkan diri dalam menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya.

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan juga merupakan salah satu syarat kelulusan mahasiswa dalam memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program studi DIII Manajemen Pemasaran. Praktik kerja lapangan ini dilaksanakan pada akhir semester IV.

Pada pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan mendapatkan kesempatan melaksanakan PKL di PT Hino Motors Sales Indonesia tepatnya di *Head Office* Hino Jl. MT Haryono Kav. 9 RT.3/RW.4, Bidara Cina, Tebet, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12810. Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) sendiri adalah perusahaan yang bergerak di bidang otomotif dan transportasi, yaitu pembuatan truk dan bus dan penyedia suku cadang roda

empat atau lebih dan *machining* komponen. Praktikan memilih HMSI sebagai tempat PKL karena praktikan tertarik dengan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan dan pemasaran produk transportasi yang merupakan salah satu produsen transportasi darat kelas berat terbesar di Indonesia, ingin membantu kegiatan promosi dan bagaimana cara penjualannya, serta untuk mengetahui kondisi dan segala aktivitas yang terjadi di lingkungan kerja yang sebenarnya.

## **B. Maksud dan Tujuan PKL**

Program Praktik Kerja Lapangan yang diadakan oleh Universitas Negeri Jakarta, khususnya pada program studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dilakukan sebagai upaya agar mahasiswa dapat beradaptasi dengan dunia kerja sehingga mahasiswa mampu mengasah kemampuan dan keterampilan kerja. Adapun maksud dan tujuan dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan antara lain :

Maksud dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan adalah:

1. Memenuhi salah satu syarat kelulusan program studi DIII Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.
2. Mendapatkan pengalaman kerja dibidang penjualan sebelum memasuki dunia kerja.
3. Mendapatkan pembelajaran mengenai bidang pekerjaan yang relevan di program studi DIII Manajemen Pemasaran.

Tujuan dari dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan, antara lain:

1. Mengetahui bagaimana pelaksanaan kegiatan penjualan alat transportasi di PT Hino Motors Sales Indonesia.
2. Mendapatkan wawasan kerja dan pengetahuan mengenai pekerjaan bagian *sales* di PT Hino Motors Sales Indonesia.

### **C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan**

Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan diharapkan dapat memberikan manfaat bagi Praktikan, Universitas, maupun perusahaan tempat Praktikan melaksanakan PKL. Kegunaan tersebut antara lain:

#### **Manfaat bagi Praktikan:**

1. Melatih keterampilan kerja praktikan sekaligus mempraktikkan langsung ilmu yang didapat di bangku kuliah ke dunia kerja.
2. Memberikan gambaran agar dapat mengetahui tentang dunia kerja, sehingga menjadi bekal untuk memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.
3. Menumbuhkan sikap profesionalisme dalam melaksanakan pekerjaan.
4. Menumbuhkan keberanian, kemampuan berkomunikasi dan bersosialisasi yang dibutuhkan dalam dunia kerja.
5. Memperoleh pengalaman yang belum di dapatkan dari pendidikan formal.

## **Manfaat bagi Universitas Negeri Jakarta khususnya Program Studi**

### **Manajemen Pemasaran:**

1. Membuka peluang kerja sama yang baik antara perusahaan tempat mahasiswa melakukan Praktik Kerja Lapangan dengan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta khususnya Program Studi Manajemen Pemasaran.
2. Mendapatkan umpan balik berupa kritik dan saran untuk menyempurnakan kurikulum sesuai dengan kebutuhan lingkungan perusahaan dan tuntutan pada umumnya.

### **Manfaat bagi perusahaan tempat Praktikan melaksanakan Praktik Kerja lapangan:**

1. Terjalin kerja sama yang menguntungkan antara Universitas Negeri Jakarta dengan PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI).
2. Dapat membantu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja mahasiswa dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.
3. Untuk mengetahui kualitas sumber daya manusia dari Universitas Negeri Jakarta.
4. Mendukung program CSR (*Corporate Social Responsibility*) perusahaan.
5. Meringankan kerja karyawan di PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) khususnya Divisi Sales.

#### **D. Tempat Praktik Kerja Lapangan**

##### 1. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada:

Nama Perusahaan : PT Hino Motors Sales Indonesia

Tempat : Jl. MT Haryono Kav. 9 RT.3/RW.4, Bidara Cina, Tebet, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12810.

Nomor Telepon : (021) 8564570

Website : [www.hino.co.id](http://www.hino.co.id)

*Sumber: Company Profile Perusahaan (diakses pada tanggal 25 September 2018).*

##### 2. Alasan pemilihan PT Hino Motors Sales Indonesia

Alasan praktikan memilih PT Hino Motors Sales Indonesia sebagai tempat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan karena karena praktikan tertarik dengan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan dan pemasaran produk transportasi yang merupakan salah satu produsen transportasi darat kelas berat terbesar di Indonesia dimana produksi bus dan truk tersebut sudah diakui dan banyak di beli oleh masyarakat Indonesia, dengan harga yang ditawarkan yang terus naik tetapi penjualan juga semakin banyak karena pesaing yang memiliki

kompetensi yang sama masih belum banyak seperti pada bidang transportasi lainnya

#### **E. Waktu Praktik Kerja Lapangan**

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di PT Hino Motors Sales Indonesia dilakukan selama dua bulan terhitung pada tanggal 2 Juli 2018 sampai dengan 31 Agustus 2018. Terdapat tiga tahap dalam proses pelaksanaan PKL, yaitu:

##### **1. Tahap Persiapan PKL**

- a. Pada tanggal 16 Mei 2018, praktikan meminta formulir pendaftaran PKL ke Gedung R Fakultas Ekonomi, kemudian praktikan mengisi formulir tersebut dan meminta tanda tangan ke Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran yaitu ibu Dra. Sholikhah, M.M. Selanjutnya, praktikan menyerahkan ke Biro Administrasi dan Kemahasiswaan sebagai permohonan pengajuan surat PKL yang ditujukan kepada PT Hino Motors Sales Indonesia.
- b. Pada tanggal 21 Mei 2018, praktikan mengambil surat PKL yang telah selesai di Biro Administrasi, karena surat PKL yang diambil baru selesai pada jam 15.00 WIB maka praktikan baru membawa surat tersebut dan berkas lain yang dibutuhkan seperti CV dan proposal pada tanggal 22 Mei 2018.
- c. Pada tanggal 22 Mei 2018 praktikan mengantarkan surat PKL tersebut ke PT Hino Motors Sales Indonesia untuk mengajukan permohonan PKL.

d. Pada tanggal 8 Juni 2018, praktikan di beri informasi bahwa praktikan bisa melaksanakan PKL di PT Hino Motors Sales Indonesia dan diminta untuk mendatangi kantor HMSI pada tanggal 25 Juni 2018 untuk diberikan informasi lebih lanjut mengenai ketentuan pelaksanaan PKL dan pelaksanaan PKL sesuai jadwal yang diajukan.

## 2. Tahap Pelaksanaan PKL

Setelah mendapatkan izin untuk bisa melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Hino Motors Sales Indonesia pada tanggal 8 Juni 2018, praktikan melaksanakan kegiatan PKL yang dimulai pada tanggal 2 Juli 2018 dan berakhir pada 31 Agustus 2018 dan dilaksanakan dari hari Senin sampai dengan Jumat. Adapun jadwal pelaksanaan PKL di PT Hino Motors Sales Indonesia yaitu :

Hari : Senin - Jumat

Pukul : 08.30 - 17.35 WIB, dan pada hari Jumat yaitu pukul  
08.30 - 17.45 WIB.

Istirahat : 12.00 - 13.00 WIB, dan pada hari Jumat yaitu pukul  
11.30 - 13.00 WIB.

Praktikan melaksanakan PKL dengan bimbingan oleh Supervisor yaitu ibu Lulita Rahmania dan Fitri Adriana.

### 3. Tahap Penulisan Laporan PKL

Sebagai bukti bahwa praktikan telah melaksanakan PKL, pada tahap ini praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL. Laporan PKL tersebut akan dipertanggung jawabkan pada saat sidang PKL dan merupakan salah satu persyaratan untuk lulus dalam mata kuliah PKL. Praktikan menulis laporan PKL yang dimulai pada minggu ke dua Agustus 2018 hingga selesai dan mengikuti bimbingan pada saat aktif perkuliahan semester 109.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

#### **A. Sejarah Perusahaan**

Hino Motors, Ltd. (日野自動車, *Hino Jidōsha*, *TYO: 7205*) atau populer dengan nama Hino adalah perusahaan multinasional yang memproduksi mesin diesel, truk, bus, penyedia suku cadang roda empat atau lebih dan machining komponen. Sejak 1973 perusahaan ini menjadi produsen truk medium dan truk *heavy-duty* di Jepang. Perusahaan yang didirikan pada tahun 1942 ini berkantor pusat di Hino, Tokyo. Hino merupakan divisi dari Toyota Motor Corporation.

Seiring dengan berkembangnya industri otomotif, Hino juga mendirikan perusahaan di Indonesia. Hino menjadi pelopor dalam memperkenalkan produk ramah lingkungan seperti truk dan bus dengan tingkat emisi Euro II. Hino menyediakan sekitar 1800 lapangan pekerjaan secara langsung, dan secara tidak langsung telah mendukung perluasan lapangan pekerjaan karena beberapa bagian dan suku cadang produk Hino dipasok oleh lebih dari 130 pemasok lokal. Produk Hino dijual diseluruh Indonesia oleh lebih dari 43 dealer utama, terdapat 308 bengkel dan lebih dari 2.976 toko suku cadang yang tersebar di Indonesia. (<https://www.hino.co.id/tentang-kami/>, 2018).

Saat ini terdapat dua perusahaan yang berada di bawah operasional Hino yaitu PT Hino Motors Manufacturing Indonesia (HMMI) yang berdiri pada Desember 1982, pabriknya berlokasi di Kota Purwakarta dengan luas pabrik 53.404 m<sup>2</sup> yang mampu memproduksi 75.000 unit pertahunnya dan PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI). HMMI dan HMSI bekerja bahu membahu untuk memberikan kendaraan dengan kualitas terbaik dan layanan purna jual kepada para pelanggannya. HMMI memproduksi kendaraan, sementara HMSI mendistribusikan kendaraan Hino, suku cadang asli dan menyediakan layanan purna jual kepada pelanggan di seluruh Indonesia. (<https://www.hino.co.id/tentang-kami/>, 2018).

Sebagai upaya perlindungan terhadap lingkungan dan memberikan perhatian khusus terhadap kesejahteraan sosial masyarakat, mulai dari desain produk hingga proses produksi Hino menggunakan bahan ramah lingkungan karena mengikuti prinsip 3R (*Reduce, Reuse, Recycle*) atas bahan-bahannya dan mengambil langkah untuk mendidik dan melatih karyawan untuk meningkatkan keterampilan mereka melalui berbagai program pelatihan. Hino Indonesia memberikan kontribusi terhadap peningkatan kesehatan dan memberikan nutrisi terutama untuk kalangan menengah ke bawah. Secara keseluruhan, kebijakan CSR Hino Indonesia berfokus pada lingkungan, pendidikan dan kesehatan. (<https://www.hino.co.id/tentang-kami/>, 2018).

Awal terbentuk	: April 2003
Presiden	: Hiroo Kayanoki
Bidang Usaha	: Distributor utama dari kendaraan dan suku cadang di Indonesia serta layanan purna jualnya.
Jumlah Karyawan	: 427 orang (31 March 2014)
Modal yang ditanam	: US\$ 8,000,000
Kepemilikan Saham	: 40% Hino Motors, Ltd. 40% PT Indomobil Sukses Internasional Tbk. 20% Summit Global Auto Management B.V.

*Sumber : <https://www.hino.co.id/tentang-kami/>, 2018*



**Gambar II.1**

### **Kantor PT Hino Motors Sales Indonesia**

*Sumber : Company Profile Perusahaan (diakses tanggal 25 September 2018)*

Pada bagian penjualan Hino di Indonesia pada April 2003 terbentuk PT. Hino Motor Sales Indonesia (HMSI) yang membangun jaringan dealer dan subdealer yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. HMSI berusaha memberikan produk dan layanan terbaik untuk menjamin mutu, kehandalan efisiensi dan kepuasan kepada para pengguna dengan layanan purna

jual dan teknisi yang tersebar diseluruh Indonesia. Sebagai perusahaan pembuat truk dan bus, Hino menjadi pelopor produksi kendaraan ramah lingkungan. Karenanya sejak Januari 2007, semua model Hino di Indonesia telah menggunakan mesin standar EURO2. (<https://www.hino.co.id/tentang-kami/>, 2018).

### **Visi dan Misi**

Visi, Misi, Motto dan filosofi Logo PT Hino Motors Sales Indonesia (Lulita, 2018) adalah:

#### **1. Visi**

Menciptakan masa depan yang lebih baik bagi seluruh stakeholder, masyarakat dan bumi secara berkesinambungan dengan cara memberikan kontribusi kepada masyarakat untuk perlindungan lingkungan, meningkatkan pendidikan dan kesehatan.

#### **2. Misi**

Mengambil peran aktif dalam memberikan kontribusi terhadap kesinambungan lingkungan dan pengembangan masyarakat.

#### **3. Motto**

One Team, One Pledge The Best Product and total Support for our Customers

#### **4. Logo Perusahaan**

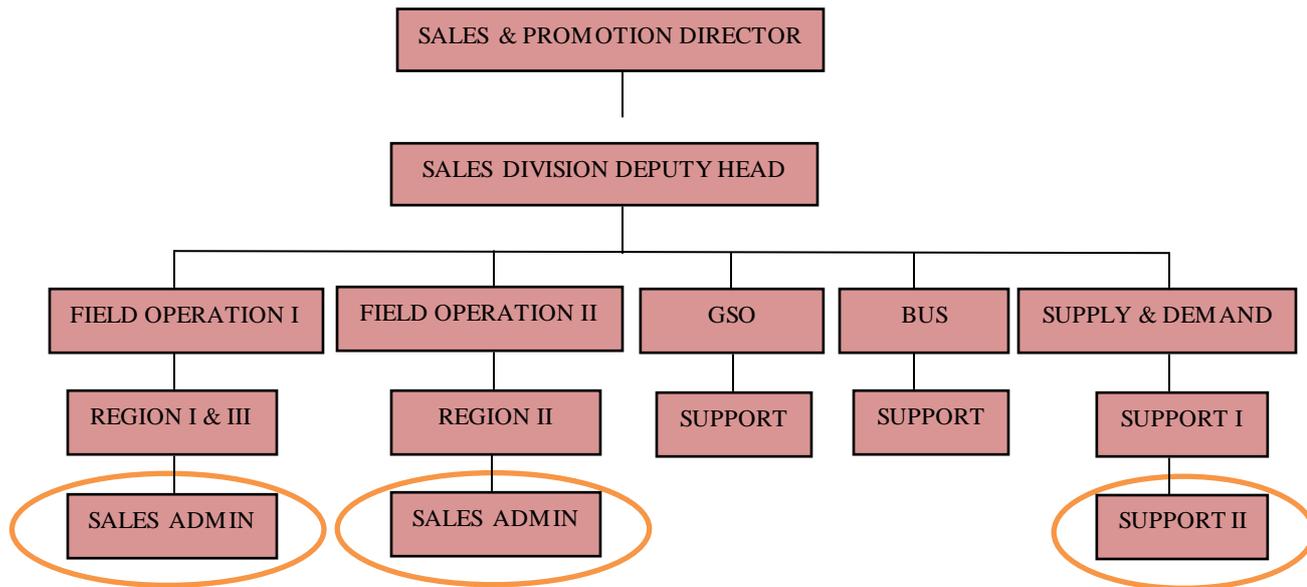


Sumber : <https://twitter.com/hinoindonesia> (Diakses pada tanggal 25

September 2018

Pada logo Hino terdapat Filosofi H yang terkait dalam kekuatan yang pindah dari kiri ke kanan.

## B. Struktur Organisasi



**Gambar II.2**

### **Struktur Organisasi Divisi Vehicle Sales Hino Motors Sales Indonesia**

*Sumber : data internal perusahaan*

Praktikan ditempatkan pada bagian *Sales Admin & Support II*. Pada Sales Admin praktikan dibimbing oleh *Staff Sales Admin*, sedangkan pada Divisi Support, praktikan dibimbing oleh *supervisor Support I*. Adapun tugas, tanggung jawab, dan wewenang dari masing-masing jabatan pada PT. Hino Motors Sales Indonesia (Lulita, 2018) adalah sebagai berikut:

**1. Sales & Promotion Director**, tugasnya adalah sebagai berikut

a. Menyusun program kerja di *Sales Division & Promotion*.

- b. Menyetujui harga jual truk dan bus dari Divisi Marketing dan produk yang akan di *launching* di seluruh deale Hino di Indonesia.
- c. Menginformasikan kegiatan promosi dan *event* yang sedang atau akan berlangsung.
- d. Melakukan kunjungan-kunjungan delegasi untuk kepentingan *Sales Division* dan promosi.
- e. Mengarahkan dan menerapkan rencana kerja sekaligus mengawasi, melakukan evaluasi kerja di *Sales Division* secara menyeluruh untuk memenuhi pencapaian target penjualan.
- f. Membina hubungan baik dengan *stake holder* (pemerintah dan rekan bisnis).

**2. *Sales Division Deputy Head***, tugasnya adalah sebagai berikut :

- a. Mengawasi tugas-tugas yang diberikan kepada manager agar terlaksana dengan baik.
- b. Menjadi perantara penyampaian ide dan strategi antara manager dan director.
- c. Membuat *activity plan* bulanan untuk mencapai target penjualan.
- d. Memeriksa pelaksanaan kegiatan di lapangan dan menilai secara langsung bagaimana pelaksanaan kegiatan di lapangan.

**3. *Field Operation I***, tugasnya adalah sebagai berikut :

- a. *Departemen Head region* I dan region III
- b. Mengarahkan tim *supervisor* sesuai rencana *activity plan* disesuaikan dengan segmentasi dan target pasar

- c. Koordinasi di *field*
- d. Pengawasan pekerjaan region I dan region III di *field*.
- e. Memastikan kelayakan dan kualitas mesin dan *body* pada stok di region I dan region III.
- f. Melakukan pengawasan terkait safety pekerjaan di *field*.
- g. Memverifikasi situs pelanggan sesuai dengan prosedur dan panduan yang ditetapkan.

**4. *Field Operation II***, tugasnya adalah sebagai berikut :

- a. *Departement Head region II*
- b. Mengarahkan tim supervisor sesuai rencana *activity plan* disesuaikan dengan segmentasi dan target pasar
- c. Koordinasi pekerjaan di *field*.
- d. Pengawasan pekerjaan region II di *field*.
- e. Memastikan kelayakan dan kualitas mesin dan *body* pada stok di region II.
- f. Melakukan pengawasan terkait *safety* pekerjaan di *field*.
- g. Memverifikasi situs pelanggan sesuai dengan prosedur dan panduan yang ditetapkan.

**5. *Bus***, tugasnya adalah sebagai berikut :

- a. Mengarahkan tim supervisor sesuai rencana *activity plan* disesuaikan dengan segmentasi dan target pasar.
- b. Melakukan pengawasan terhadap penjualan bus tiap bulan.
- c. Mengkoordinasikan produksi bus dengan HMMI

d. Mengetahui dan menargetkan segmen pasar

**6. *Supply & Demand***, tugasnya adalah :

- a. Menerima permintaan penjualan truk dan bus dari *dealer* Hino di Indonesia serta membuat permintaan penjualan per bulannya.
- b. Menentukan kuantitas dan waktu dari item sampai produksi.
- c. Memastikan stok truk bus serta permintaan di dealer dan mengkoordinasikan dengan pihak HMMI.
- d. Mengelola stok pemberian merchandise kepada customer.

**7. *Region I***, tugasnya adalah sebagai berikut :

- a. Melakukan tugas sebagai area coordinator penjualan truk di daerah Jabodetabek I, Jabodetabek II, dan Jabodetabek III
- b. Menerima *verivikasi* situs pelanggan dari *Field Operation I* dan meneruskannya kepada sales admin.
- c. Menyampaikan promosi penjualan ke *dealer* Hino area Banten, DKI, *West & East Java* agar sesuai target penjualan per bulan dan per tahun.
- d. Bertanggung jawab atas target penjualan truk di area Region I (Banten, DKI, *West & East Java*) kepada *Field Operation I*.

**8. *Region II***

- a. Melakukan tugas sebagai area *coordinator* penjualan truk di daerah Central Java, Bali, Sumatera.
- b. Menerima *verivikasi* situs pelanggan dari *Field Operation II* dan meneruskannya kepada *sales admin*.

- c. Menyampaikan promosi penjualan ke *dealer* Hino area Jawa Tengah & Bali agar sesuai target penjualan per bulan dan per tahun.
- d. Bertanggung jawab atas target penjualan truk di area Region II (Jawa Tengah & Bali) kepada *Field Operation II*.

### **9. Region III**

- a. Melakukan tugas sebagai area *coordinator* penjualan truk di daerah Kalimantan, Sulawesi & Papua.
- b. Menerima *verifikasi* situs pelanggan dari *Field Operation I* dan meneruskannya kepada sales admin.
- c. Menyampaikan promosi penjualan ke *dealer* Hino area Kalimantan, Sulawesi & Papua agar sesuai target penjualan per bulan dan per tahun.
- e. Bertanggung jawab atas target penjualan truk di area Region III (Kalimantan, Sulawesi & Papua) kepada *Field Operation I*.

### **10. Support**

- a. Melakukan *support* dalam semua kegiatan produksi dan penjualan.
- b. Pengawasan pendataan yang dikirim oleh admin *sales*.
- c. Membuat laporan status dan kondisi penjualan setiap bulan yang telah diinput oleh *admin sales*.
- d. Memastikan data penjualan terdistribusi dengan aman.
- e. Membuat program promosi penjualan.
- f. Membuat *voucher* untuk kegiatan *staff*.

**11. Sales Admin**, tugasnya adalah sebagai berikut :

- a. Menginput *chassis engine customer name, discount* dan program dari DO harian *sales* ke data Program *Sales*.
- b. Menginput BDS laporan perjalanan dinas, biaya kendaraan, BDS *customer gathering, entertain, dutro customer gathering, claim hadiah, souvenir, finance subsidy, bon obat dan driver competition*.
- c. Input BDS claim hadiah.
- d. *Cross check* claim leasing per *chassis engine* setiap 3 bulan sekali.
- e. Menerima revisi faktur dan memproses ke bagian keuangan.

### **C. Kegiatan Umum Perusahaan**

PT. Hino Motors Sales Indonesia bergerak dalam pendistribusian kendaraan beroda empat dan lebih, suku cadang serta layanan purna jual. Perusahaan merupakan dealer utama PT. Hino Motors Manufacturing Indonesia (HMMI) produk Hino. Praktikan dapat mengetahui kegiatan umum perusahaan dilihat dari bauran pemasaran (*marketing mix*) menurut (Fitri A, 2018) adalah sebagai berikut:

#### **1. Product**

Produk yang ditawarkan di PT Hino Motors Sales Indonesia dapat dibagi menjadi dua produk yaitu kategori truk dan bus yang akan di jabarkan sebagai berikut :

a) Katagori truk :

New dutro 300 series, hino dutro truk 300 series, hino ranger truk 500 series, profia, dan hino ranger truk 700 series.

b) Katagori bus :

Hino bus A 215, RN 285, FC BUS, FB 130, R 235, dan R 260.

## 2. Price

Harga yang ditawarkan oleh Hino bus dan truk kepada setiap pembeli akan berbeda tergantung jenis unit, ukuran unit, daya angkut unit, terdapat rincian harga dutro truk yang ditetapkan mulai April 2018.

**Tabel II.I**  
**Daftar Harga Dutro Truk 2018**

Sales Name	DNP				
	COD	30D	45D	60D	90 D
100 SD	203,400,000	205,800,000	207,000,000	208,200,000	220,400,000
100 SDR	204,100,000	206,500,000	207,700,000	208,900,000	221,100,000
110 SDL	209,200,000	211,700,000	212,900,000	214,100,000	228,200,000
110 SDB	208,400,000	210,900,000	212,100,000	213,300,000	225,400,000
110 SDBL	231,500,000	234,300,000	235,600,000	237,000,000	248,500,000
110 LD	234,700,000	237,500,000	238,900,000	240,200,000	253,900,000
110 LD LPG	240,700,000	243,600,000	245,000,000	246,400,000	259,900,000
110 LDL	241,200,000	244,100,000	245,500,000	246,900,000	263,600,000
110 HD	239,500,000	242,300,000	243,700,000	245,100,000	258,800,000
130 MD	252,300,000	255,300,000	256,800,000	258,200,000	271,700,000
130 MDL 5.1	257,600,000	260,700,000	262,200,000	263,700,000	281,400,000
130 MDL 5.5	258,100,000	261,200,000	262,700,000	264,200,000	281,900,000
130 MDBL	249,000,000	252,000,000	253,400,000	254,900,000	272,800,000
130 HD Cargo	256,800,000	259,800,000	261,300,000	262,800,000	276,200,000

130 HDL Cargo 5.8	263,100,000	266,200,000	267,800,000	269,300,000	286,900,000
130 HDL Cargo 6.4	263,600,000	266,700,000	268,300,000	269,800,000	287,400,000
130 HD	254,900,000	257,900,000	259,400,000	260,900,000	274,400,000
130 HD PTO	258,900,000	262,000,000	263,500,000	265,000,000	278,400,000
130 HD Mixer	320,700,000	324,500,000	326,400,000	328,200,000	340,200,000
130 HD X Power	257,500,000	260,600,000	262,100,000	263,600,000	277,000,000
130 HD X Power PTO	261,500,000	264,600,000	266,100,000	267,700,000	281,000,000
130 HD X Power Mixer	323,300,000	327,100,000	329,000,000	330,900,000	342,800,000
130 HD LSD	279,900,000	283,200,000	284,800,000	286,500,000	299,400,000

*Sumber: Data diolah oleh praktikan.*

### 3. *Place*

PT. Hino Motors Sales Indonesia terletak di Jl. MT Haryono Kav. 9 RT.3/RW.4, Bidara Cina, Tebet, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta. Di kantor tersebut merupakan *Head Office* yang merupakan tempat untuk mendistribusikan kendaraan Hino, suku cadang asli dan menyediakan layanan purna jual kepada pelanggan di seluruh Indonesia. Dalam memenuhi permintaan penjualan bus dan truk, PT Hino Motors Sales Indonesia mendistribusikan jasa layanannya dengan 43 *dealer* resmi Hino yang tersebar di Seluruh Indonesia.

#### 4. Promotion

Sebagai upaya peningkatan penjualan produk maka diperlukan promosi. Promosi di layanan purna jual merupakan kegiatan yang sangat penting sebagai upaya untuk menghadapi persaingan dengan bidang yang sama. Untuk menghadapi persaingan tersebut, PT. Hino Motors Sales Indonesia menggunakan promosi penjualan dengan:

##### a. Advertising

Periklanan yang dilakukan oleh Hino dilakukan dengan media promosi seperti video informatif dan brosur.



Gambar II.3

Brosur Hino

Sumber : Dokumentasi Pribadi Praktikan (Diambil pada tanggal 3 Agustus 2018)

b. *Personal Selling*

Menurut Hermawan (dalam Suherman Kurniaji, 2018), *Personal Selling* merupakan interaksi langsung dengan satu calon pembeli atau lebih guna melakukan persentasi, menjawab pertanyaan, menerima pesanan. *Personal Selling* adalah komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan dan membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba dan membelinya.

Yang dilakukan oleh PT Hino Motors Sales dalam penjualan tatap muka untuk menarik minat pembeli adalah dengan komunikasi dua arah, para *sales* akan menjelaskan keunggulan produk Hino dari pada produk pesaing, dan menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diberikan oleh calon konsumen agar mereka percaya dengan kualitas produk Hino.

c. *Sales Promotion*

Dalam suatu perusahaan pasti dibutuhkan promosi, karena dengan melakukan promosi penjualan maka mempengaruhi dari hasil penjualan produk. Promosi penjualan yang dilakukan oleh PT Hino Motors Sales Indonesia yaitu dengan dengan cara memberikan discount pada produk, serta program cash back dan program *free rear camera* untuk produk bus dan truk, dan juga dengan melakukan promosi dagang yaitu pemotongan harga bus dan truk dalam jangka waktu tertentu yaitu periode pembayaran 30 hari, 45 hari, 60 hari dan 90 hari.

d. *Publishing*

Untuk membangun citra perusahaan yang baik, PT Hino Motors Sales juga menggunakan publisitas sebagai upaya promosinya, salah satunya yaitu dengan melakukan *Safety Driving Competition* yang dilakukan setiap tahun, tujuannya yaitu memberikan ilmu mengenai keselamatan berkendara pada para supir bus dan truk, *daily inspection*, *proper driving*, *economical driving*, dan tanda-tanda rambu lalu lintas, dengan kompetisi tersebut dipilih tiga pengemudi terbaik dan diberikan penghargaan, dengan publisitas tersebut diharapkan produk hino dapat digunakan dan direkomendasikan di seluruh wilayah Indonesia

e. *Direct Marketing*

PT Hino Motors Sales Indonesia menggunakan beberapa media untuk *direct marketing* seperti membuat katalog, brosur dan para sales juga menggunakan *telemarketing* dengan memberikan pemberitahuan mengenai promosi kepada konsumen yang loyal menggunakan telepon.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

#### **A. Bidang Kerja**

Bidang kerja yang dilakukan praktikan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Hino Motors Sales Indonesia selama 2 bulan yaitu praktikan ditempatkan pada Divisi Sales dan ditempatkan sebagai *sales admin* dan *support*. Adapun tugas praktikan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan adalah sebagai berikut :

1. Menginput (*chassis engine, customer name, discount program*) dari DO harian Sales ke program *sales*.
2. Membuat laporan perjalanan dinas, *voucher* taksi, dan bon obat.
3. Klaim pencapaian bonus penjualan truk (Dutro).
4. Mengelola pemberian *Premium and Advertising Specialities* kepada konsumen
5. Klaim subsidi *leasing* setiap 3 bulan sekali.
6. Membuat informasi program *sales* tiap bulan.
7. Membuat konfirmasi pesanan unit.

#### **B. Pelaksanaan Kerja**

1. **Menginput (*chassis engine, customer name, discount program*) dari DO harian Sales ke program *sales* (VOS).**

Supervisor region I, II dan III memberikan tugas untuk membantu dalam penginputan (*chassis engine, customer name, discount program*)

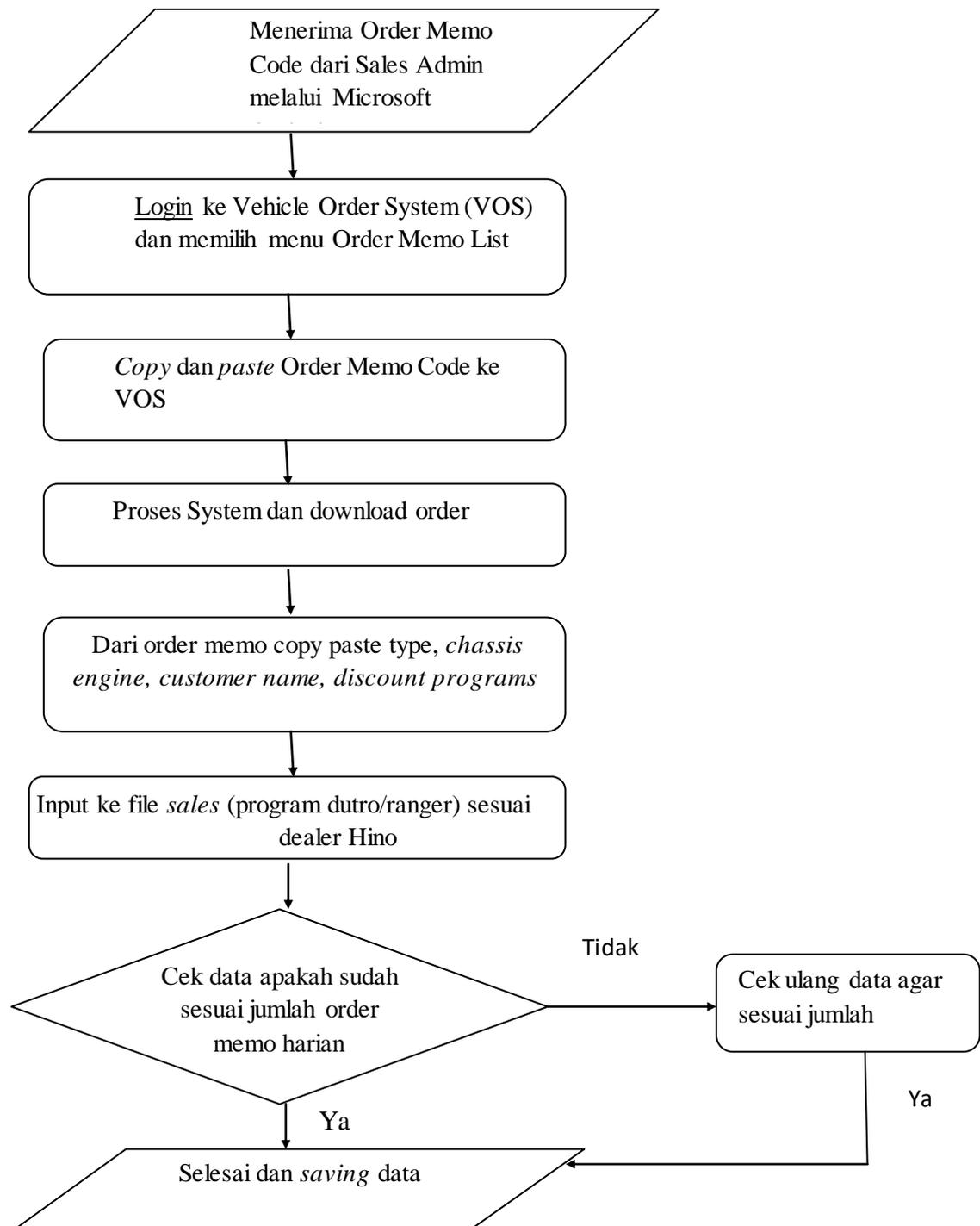
dari DO harian *Sales* ke program melalui *sales admin*. Kegiatan ini bertujuan untuk pencatatan di program *sales* mengenai informasi penjualan unit tiap bulan pada setiap *dealer*. Dengan pencatatan tersebut maka setiap penjualan truk maupun bus kepada setiap customer akan lebih tercatat dengan teliti dan melihat pencapaian proses penjualan dari Divisi Sales Hino selama satu tahun terakhir. Hasil penginputan tersebut akan diperiksa oleh *sales admin* Hino Motors Sales Indonesia. Adapun kegiatan yang praktikan lakukan dalam penginputan *Delivery Order* harian sales adalah sebagai berikut :

- a. Membuka *vehicle order system* (VOS) dan memasukkan *order memo code* yang telah diberikan oleh *sales admin* menggunakan microsoft outlook kepada praktikan , selanjutnya praktikan memproses order memo tersebut dan *mendownload* order memo *request*.
- b. Membuka file program data dan menginput data per *dealer*, tipe, rangka mesin, nama konsumen dan nominal diskon yang diberikan.





Berikut adalah *flowchart* penginputan (*chassis engine, customer name, discount program*) ke program sales.



**Gambar III.4**

**Flowchart Dalam Menginput Data ke Program Sales**

Sumber : Data diolah oleh Praktikan

Praktikan melaksanakan tugas penginputan DO harian ke program *sales* selama 40 hari kerja selama praktikan melaksanakan PKL. Karena DO tersebut akan cocokkan setiap bulannya. Dalam sehari praktikan dapat menginput hingga ratusan DO ke Program *Sales*. Pada hari pertama melaksanakan PKL Praktikan langsung diajarkan oleh *sales* admin untuk memasukkan data ke program pada bulan Juni karena pada hari pertama langsung mengerjakan ribuan DO ke program akhirnya DO diberikan setiap hari kepada praktikan. Karena praktikan baru memulai PKL pada bulan Juli dan data yang praktikan kerjakan pada hari pertama adalah data bulan Juni, maka pencocokan data dari admin *sales* ke bagian *finance* menjadi terhambat dan pencapai target setiap bulan menjadi tidak sesuai tanggal. Tugas ini memberikan maafaat bagi praktikan bahwa dalam penginputan data harus rutin dilakukan karena data yang diinput jumlahnya tidak sedikit dan harus dicocokkan setiap bulannya sehingga tidak menghambat laporan pada divisi lain.

## **2. Membuat *Transportation Facilities Request Form (TFRF)* voucher taksi, bon obat dan laporan perjalanan dinas**

Laporan tersebut berguna sebagai bukti pelaksanaan kegiatan oleh *staff* dan pemimpin di divisi Sales HMSI, praktikan menerima, membuat, menginput, mencatat dan *memfotocopy* kemudian meneruskannya ke bagian HRGA untuk penggantian biaya yang dikeluarkan oleh staff dari dana pribadinya.

Dalam hal ini praktikan ditugaskan untuk membantu pekerjaan *Support II* membuat Vocher Taksi. Ketika diberi tugas membuat membuat

Voucher Taksi, praktikan diberi contoh TFRF yang sudah ada, kemudian praktikan mulai membuat dengan menggunakan *Microsoft Excel* dengan format yang telah diberikan sebelumnya. Dan hasilnya diperlihatkan dahulu kepada *Staff Support II*. Setelah disetujui, kemudian praktikan *memfotocopy* TFRF yang belum digunakan tersebut, praktikan diberikan data oleh *Staff Support II* siapa saja nama yang akan menggunakan TFRF tersebut, langkah selanjutnya adalah praktikan menginput di file khusus *voucher* taksi dan bono, menuliskan nama dan nomor *staff* yang bersangkutan dan yang terakhir adalah menyerahkan TFRF yang sudah digunakan ke *Divisi HRGA* untuk di tandatangani, diberikan *voucher* taksi dan penggantian biaya.

PT HIRI MOTORS SALES INDONESIA								
TRANSPORTATION FACILITIES REQUEST FORM <span style="float: right;">100087</span>								
EMP. NAME		TIMOTIUS ACHTYA		NIK : 38294		DIVISION: FLEET		
* BUDGET NO.:								
NO.	KIND OF CAR	POLICE REG. VOUCHER NO.	PURPOSE OF USAGE	DATE	DESTINATION		CUSTOMER NAME & COMPANY	DRIVER
					FROM	TO		
1	ALPHARD	B 1722 TIC	<input type="checkbox"/> VIP Guest / GMA above of HMI <input type="checkbox"/> GMA above of HMI / Dealer owner <input type="checkbox"/> Fleet Customer / Government Officer					
2	SUKSES INNOVA	<input type="checkbox"/> B 1278 PFF <input type="checkbox"/> B 1890 TBE <input type="checkbox"/> B 1899 UBC <input type="checkbox"/> B 8026 TN	<input type="checkbox"/> Employee on duty transport <input type="checkbox"/> Guest from Dealer <input type="checkbox"/> Others guest staff					
3	AVANZA	<input type="checkbox"/> B 2846 SKB <input type="checkbox"/> B 3093 PPU	<input type="checkbox"/> Employee on duty transport <input type="checkbox"/> Guest from Dealer <input type="checkbox"/> Others guest staff					
4	TAKSI / GRAB		<input checked="" type="checkbox"/> Airport Transport <input type="checkbox"/> Other time <input type="checkbox"/> Employee Duty Transport	09 / 8 / 2018 10 / 8 / 2018	Sunter	Senjaya Cik Sunbar		
5	RENTAL	<input type="checkbox"/> AVANZA <input type="checkbox"/> PROVA <input type="checkbox"/> FORTUNER (2x4)	<input type="checkbox"/> Business Trip <input type="checkbox"/> Other Purpose					

Approved By: No. 1  
(TIMOTIUS) (Timotius Achtya)

Approved By: No. 1 - 5  
(HR / GR)

Proceed By: \_\_\_\_\_  
(HR / GR)

Note: \_\_\_\_\_

\*Budget No : Wajib Di Isi untuk aplikasi Taksi dan Rental

**Gambar III.5**

**Contoh *Transportation Facilities Request Form (TFRF)* Voucher Taksi**  
 Sumber : Dokumentasi pribadi praktikan (diambil pada tanggal 9 Agustus 2018)

	A	B	C	D	E
	Date	Name	Code	Account	Remark
101	22-Jul-2018	Wibowo Santoso	3875	bon obat	Rp. 3.521.000
103	22-Jul-2018	Wibowo Santoso	3875	bon obat	Rp. 2637.800
104	23-Jul-2018	Alvonsius Ricky	3847	Klaim Bensin dan parkir	Rp. 85.800
105	23-Jul-2018	Wisanto	3787	voucher taxi 27-29 Juli 2018	Rp. 410.000
106	23-Jul-2018	Ricky Tanujaya	3746	voucher taxi 2-13 Juli 2018	Rp. 400.000
107	23-Jul-2018	Ricky Tanujaya	3746	voucher taxi 25-29 juni 2018	Rp. 510.000
108	23-Jul-2018	Wisanto	3787	Bank Distribution Slip	Rp. 218.000
109	23-Jul-2018	Ricky Ristanto	3750	voucher taxi	Rp. 150.000.000
110	23-Jul-2018	Ronald	3734	voucher taxi 24 & 27 Juli 2018	Rp. 294.500
111	25-Jul-2018	Fitri Andriana	3878	Budget application form entertain	Rp. 300.000
112	25-Jul-2018	James Evert Talla	3825	bon Obat	Rp. 800.000
113	25-Jul-2018	Panjie Bramantie	3811	bon Obat	Rp. 325.000
114	25-Jul-2018	Xaverus Bernad Budiarto	3766	bon Obat	Rp. 825.650
115	25-Jul-2018	Ricky Tanujaya	3746	bon Obat	Rp. 410.500
116	25-Jul-2018	Ahmad Zahroni	3777	Event IPFE 24-26 Juli 2018	Rp. 325.000
117	26-Jul-2018	Guntur NB	3785	bon obat	Rp. 410.500
118	27-Jul-2018	Lulita Rahmania	3750	voucher taxi 27-28 Juli 2018	Rp. 85.000
119	27-Jul-2018	Lulita Rahmania	3750	voucher taxi 15 Juli 2018	Rp. 85.000
120	27-Jul-2018	Melani Okta	3854	voucher taxi 28 Juli 2018	Rp. 410.500
121	28-Jul-2018	Melani Okta	3854	bon Obat	Rp. 325.000
122	28-Jul-2018	Dinda Fajri	3877	bon Obat	Rp. 120.000
123	28-Jul-2018	Yunita Sinaga	3872	voucher taxi 20 & 22 Juli 2018	Rp. 120.000
124	28-Jul-2018	Xaverus Bernad Budiarto	3766	voucher taxi 29 Juli 2018	Rp. 120.000
125	28-Jul-2018	Ricky Ristanto	3750	voucher taxi 29 Juli 2018	

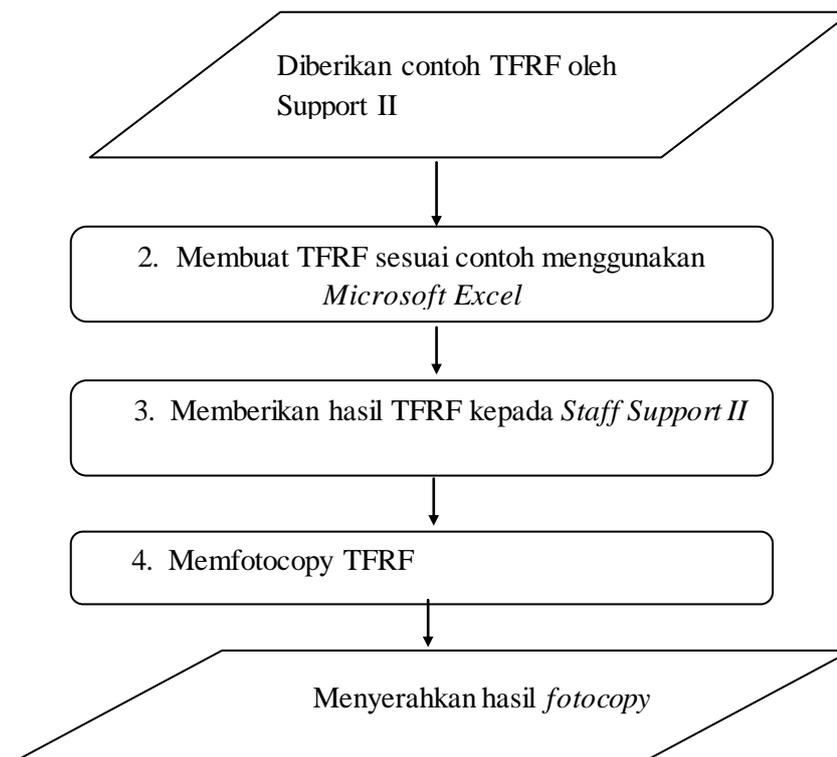
**Gambar III.6**

**Tampilan Database Voucher Taksi dan Bon Obat**

Sumber : Screenshot document (diambil pada tanggal 11 Agustus 2018)

Berikut adalah *flowchart* dalam pembuatan dan pendataan voucher taksi, bon obat dan laporan perjalanan dinas :

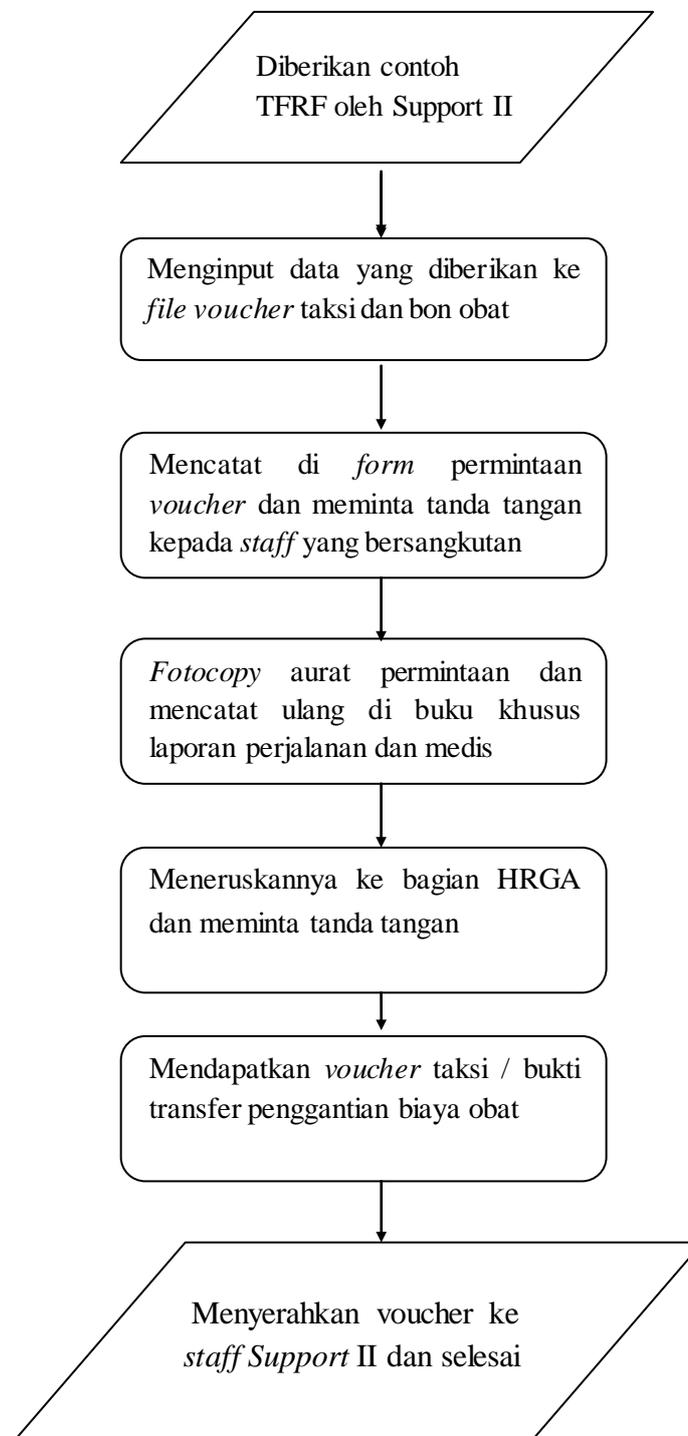
- 1) Membuat *Transportation Facilities Request Form (TFRF)* voucher taksi



**Gambar III.7**

**Flowchart Membuat Voucher Taksi**

Sumber: Data diolah oleh praktikan

2) Merekap Penggunaan *Voucher* Taksi**Gambar III.8**

**Flowchart TFRF Voucher Taksi dan Tahap Menggunakan**  
*Sumber : Data diolah oleh Praktikan*

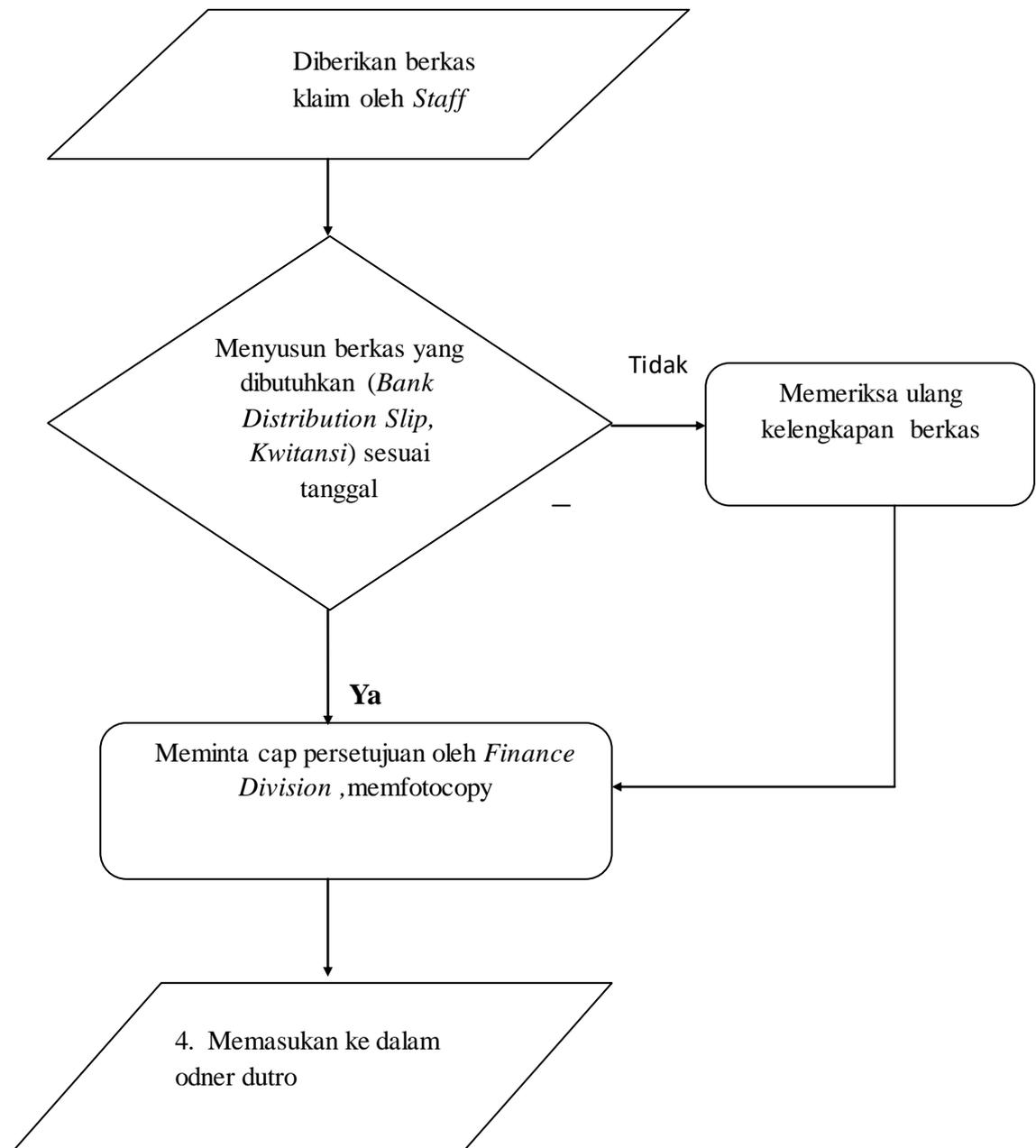
Selama pelaksanaan 2 bulan PKL praktikan mengerjakan tugas membuat voucher taksi dan bon obat selama 1 kali, tetapi untuk pencatatan staff ataupun manager yang menggunakan voucher taksi dan bon obat antara 40 sampai 45 kali. Tugas ini memberikan manfaat bagi praktikan bahwa HMSI sangat bertanggung jawab kepada para pekerjanya dalam penggantian biaya sekecil apapun akan diganti.

### **3. Mempersiapkan Berkas Klaim Pencapaian Distro Bonus**

*Staff Sales Admin* memberikan tugas untuk membantu mempersiapkan berkas klaim penjualan truk setelah dicocokkan dengan data faktur. Klaim ini bertujuan untuk melihat pencapaian penjualan produk Hino dalam tiga bulan terakhir pada setiap *dealer*. Pencapaian penjualan yang meningkat akan diberikan bonus kepada Owner Dealer, Sales Manager dan Hoyu Manager. Hasil dari persiapan berkas tersebut akan diperiksa oleh bagian finance HMSI. Adapun kegiatan yang praktikan lakukan dalam mempersiapkan klaim tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Menyusun bank *distribution slip* berdasarkan dealer dan tanggal
- b. Mencari bukti kwitansi yang sesuai data
- c. Meminta bukti cap persetujuan ke Divisi Keuangan mengenai persetujuan klaim tersebut.
- d. *Fotocopy* dan *Scanning* berkas.
- e. Menyusun ordner di lemari khusus dokumen.

Berikut adalah *flowchart* dalam mempersiapkan berkas klaim pencapaian dutro bonus.

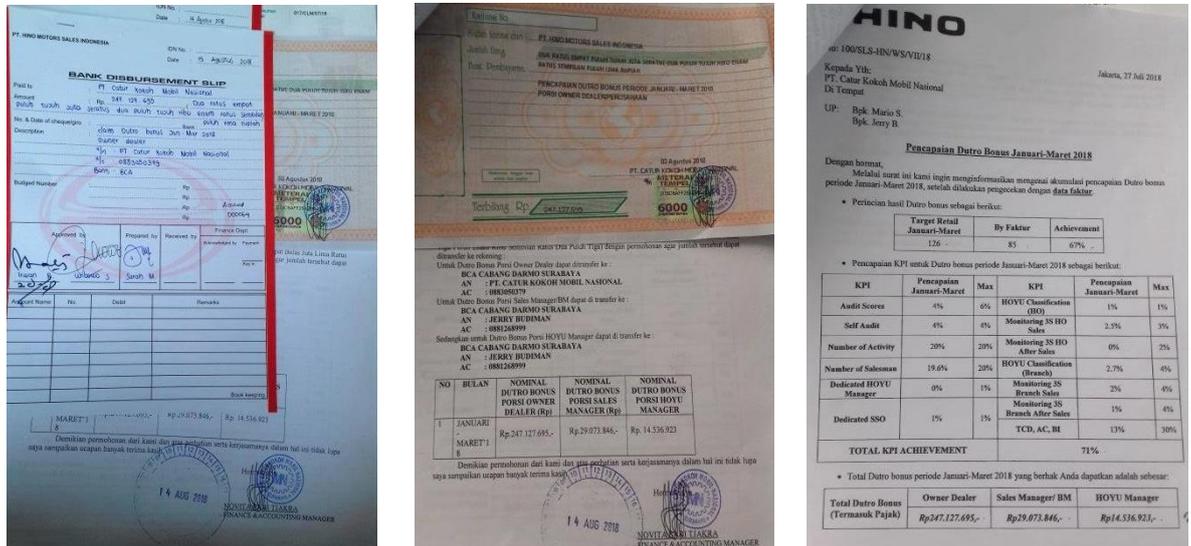


**Gambar III.9**

***Flowchart* Mempersiapkan Pencapaian Dutro Bonus**

*Sumber : Data diolah oleh Praktikan*

Berikut adalah contoh berkas yang praktikan susun pada Klaim Pencapaian Duetro Bonus.



Gambar III.10

Contoh berkas Klaim Pencapaian Duetro Bonus

Sumber : dokumentasi pribadi praktikan(diambil pada tanggal 14 Agustus 2018)

4. Mengelola Pemberian Premium And Advertising Specialities Kepada Konsumen

Pemberian premium and advertising specialities dan program diskon penting dilakukan dalam rangka menarik minat calon customer. Adapun kegiatan yang praktikan lakukan dalam pengelolaan pemberian barang adalah:

- Memastikan stok barang di lemari khusus untuk barang yang ditawarkan.
- Mencatat jumlah stok dan memberi tahu kepada staff Divisi supply and demand.



**Gambar III.11**

**Contoh *Premium And Advertising Specialities***

*Sumber : dokumentasi pribadi praktikan (diambil pada tanggal 14 Agustus 2018).*

**5. Klaim Subsidi *Double Leasing* Setiap 3 Bulan Sekali**

Karena penjualan di Hino bisa dilakukan dengan pembayaran berjangka maka akan berkaitan dengan *leasing*. Adapun kegiatan yang praktikan lakukan adalah:

- a. Menerima dokumen *leasing* dari admin *sales* dan *leasing* yang digunakan.
- b. Mencari data yang ada di dalam dokumen *leasing* pada data di program *sales*
- c. Data yang sesuai akan di salin ke data program *leasing*, serta mencatat pada data program *leasing* apa yang digunakan dan nama *customer* yang menggunakan *leasing* tersebut.

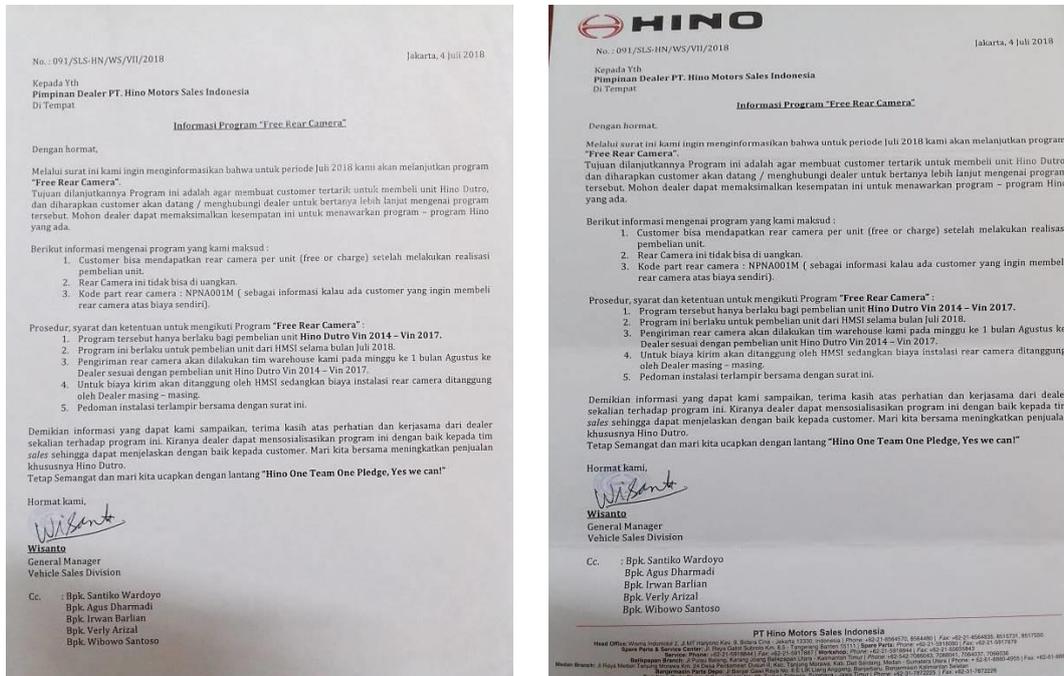
## **6. Membuat Informasi Program Sales Tiap Bulan.**

Program penjualan merupakan hal yang penting dilakukan agar mendatangkan minat pembelian, adapun kegiatan yang praktikan lakukan adalah :

- a. Menyalin surat edaran dan membuat ulang di word mengenai program sales bulanan.
- b. Meminta persetujuan kepada *sales division deputy head* mengenai pembuatan program tersebut melalui *supervisor*.
- c. Memperbanyak surat edaran tersebut agar dikirimkan kepada seluruh dealer Hino di Indonesia mengenai program *sales*.
- d. Membawa surat tersebut ke *document out* untuk segera dikirimkan.

Berikut adalah contoh program bulan Juli 2018 yang di laksanakan oleh PT.

HMSI :



Gambar III.12

**Program Free Rear Camera Pada Pembelian Produk Hino Bulan Juli 2018**

Sumber : dokumentasi pribadi praktikan (diambil pada tanggal 4 Juli 2018)

**C. Kendala Yang Dihadapi**

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan selama dua bulan, praktikan mengalami kendala pada beberapa kegiatan. Berikut merupakan kendala ang praktikan alami selama PKL

1. Program VOS yang dibuka pada dealer yang sama tidak bisa dibuka dalam dua komputer sekaligus jadi harus menunggu salah satu sales admin menutup program dahulu agar data yang praktikan masukan bisa disimpan di program sales.

2. Karena terlalu banyak berkas untuk klaim penjualan dan memilah data yang sesuai maka pengerjaan untuk klaim tersebut menjadi lama.

#### **D. Cara Mengatasi Kendala**

Dari beberapa kendala yang di jelaskan diatas, praktikan mencoba meminimalisir kendala yang di alami. Berikut ini adalah beberapa cara yang praktikan lakukan untuk mengatasi kendala:

1. Ketika praktikan akan memasukan DO harian sales ke sistem, praktikan memberitahu terlebih dahulu kepada pembimbing dengan cara mengirim email ke pada pembimbing praktikan yaitu ibu Fitri bahwa praktikan akan memasukkan DO harian sehingga admin sales yang lain bisa menutup program dan praktikan mulai mengerjakan DO harian, adapun pengertian memberi tahu menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah menyampaikan (kabar dan sebagainya) supaya diketahui. Apabila program sedang dipakai admin *sales* yang lain, maka terkadang praktikan mengerjakan DO harian pada jam istirahat sehingga setelah mengerjakan DO praktikan bisa mengerjakan pekerjaan yang lain.
2. Terkait dengan banyak nya data claim maka praktikan bertanya kepada bagian *support* agar data bisa dipilah terlebih dahulu. Menurut Majid (2013:234) bertanya merupakan ucapan verbal yang meminta respon dari seseorang yang dikenal. Respon yang diberikan dapat berupa pengetahuan sampai dengan hal-hal yang merupakan hasil dari pertimbangan

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah praktikan melaksanakan PKL selama dua bulan di PT Hino Motors Sales Indonesia, maka praktikan dapat menarik beberapa kesimpulan. Berikut adalah beberapa kesimpulan yang didapatkan oleh praktikan setelah melaksanakan dua bulan PKL:

1. Dengan melaksanakan PKL, praktikan mengetahui bagaimana tata cara proses penjualan alat transportasi di PT Hino Motors Sales Indonesia, mulai dari sales menjelaskan produk sampai konsumen sepakat untuk membeli, alur pembelian dan pemberian diskon serta pencatatan pada sistem sales mengenai tanggal pembelian, jenis mesin, program diskon yang diberikan sampai nama konsumen. Dengan bimbingan oleh supervisor mengenai beberapa tahapan memasukkan data ke program sales, praktikan menjadi mengerti agar data yang dimasukkan benar-benar harus teliti agar tidak terjadi kesalahan.
2. Praktikan dapat memahami bagaimana fungsi kinerja pada setiap Divisi Sales PT Hino Motor Sales Indonesia, dimana pada divisi tersebut hasil dari kinerja pada stiap bagian akan dilaporkan kepada masing-masing koordinator bidang, kemudian hasil kinerja tersebut akan dilaporkan pada *Sales Division Deputy Head* yang akan memberikan arahan dan koordinasi strategi penjualan yang harus dilakukan kedepannya.

## B. Saran

Terdapat beberapa saran yang hendak praktikan sampaikan baik kepada perusahaan tempat praktikan melaksanakan PKL yaitu PT Hino Motors Sales Indonesia dan kepada Fakultas, sehingga saran ini dapat dijadikan acuan untuk perbaikan kedepannya, saran tersebut antara lain :

### 1. Bagi tempat praktikan melaksanakan PKL

Kepada bagian sales admin seharusnya lebih rajin dalam menginput data harian, karena terdapat banyak penjualan yang harus diselesaikan setiap hari, sehingga tidak menumpuk dan menimbulkan ketidakteelitian dalam penginputan data, dan pada saat dilakukan *meeting* terkait perolahan penjualan pada setiap bulan maka tidak akan terbebani karena data setiap hari sudah di input ke program. Selanjutnya pada bagian *supply & demand*, mengenai program diskon yang diberikan kepada *customer* yang akan disampaikan kepada seluruh dealer Hino di Indonesia, apabila program tersebut berlaku mulai pada bulan yang ditentukan, seharusnya edaran surat program diskon tersebut sudah dikirim pada akhir bulan sebelumnya, sehingga program diskon tersebut masa berlakunya tepat satu bulan.

### 2. Bagi Fakultas

Pelaksanaan PKL merupakan hal yang wajib bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi di Universitas Negeri Jakarta, maka sebaiknya Fakultas menjalin kerja sama dengan beberapa perusahaan agar mahasiswa mudah dalam mencari tempat Praktik Kerja Lapangan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Admin, 2018, Ikhtisar Perusahaan Hino Motors Sales Indonesia, <https://www.hino.co.id>, diakses tanggal 25 September 2018.
- Admin, 2013, Undang-undang nomer 13 tahun 2003, diakses tanggal 22 Agustus 2018, dari <https://www.hukumonline.com/pusatdata/detail/13146/node/10/undangundang-nomor-13-tahun-2003>.
- Afid B, 2017, Keterampilan Bertanya sebagai Upaya Meningkatkan Aktivitas Belajar Peserta Didik, diakses tanggal 9 Desember 2018, dari <https://afidburhanuddin.wordpress.com/2017/07/13/keterampilan-bertanya-pendidik-dalam-upaya-meningkatkan-aktivitas-belajar-peserta-didik>.
- Aziziah,N, 2013, Evaluasi Kinerja Angkutan Umum Trayek Lyn Merah Jurusan Sukodadi–Paciran Kabupaten Lamongan Berdasarkan Kepuasan, Jurnal Teknika, Vol.5 no.2, diakses tanggal 18 September 2018,dari <http://journal.unisla.ac.id/pdf/11522013/azizah.pdf>.
- Hajat, Nurahma,dkk. Pedoman Praktik Kerja Lapangan. Jakarta:Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta,2012. [http://fe.unj.ac.id/?page\\_id=1123](http://fe.unj.ac.id/?page_id=1123),diakses tanggal 5 September 2018.
- KBBI*. Memberi tahu, diakses tanggal 9 Desember 2018, dari [https://kbbi.web.id/memberi\\_tahu](https://kbbi.web.id/memberi_tahu).
- Kusniadji,S, 2017, Kontribusi Penggunaan Personal Selling Dalam Kegiatan Komunikasi Pemasaran Pada Era Pemasaran Masa Kini, Jurnal

Komunikasi, Vol. 9 no.2, diakses tanggal 5 Desember 2018, dari <https://journal.untar.ac.id/index.php/komunikasi/article/download/1078/833>.

Lulita.2018.Wawancara "*Tentang PT Hino Motors Sales Indonesia*".di PT Hino Motors Sales Indonesia

Roy, 2018, Kuartal I-2018 Transportasi Tumbuh 8,59%, Ini Kata Menhub,diakses tanggal 18 September 2018, dari <https://www.cnbcindonesia.com/news/20180507183636414015/kuartal-2018-transportasi-tumbuh-859-ini-kata-menhub>.

# LAMPIRAN 1 : Daftar Hadir PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fe.unj.ac.id



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

Nama : Etika Dwi Yuningtyas  
No. Registrasi : 8223163692  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT Hino Motors Sales Indonesia  
Alamat Praktik/Telp : Wisma Indontabil II, Jl Letjen M. Haryono Kav. 9  
Jakarta 13330 / +6221 856 4570; 856 4480

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 2 Juli 2018	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa, 3 Juli 2018	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu, 4 Juli 2018	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis, 5 Juli 2018	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jumat, 6 Juli 2018	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin, 9 Juli 2018	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa, 10 Juli 2018	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu, 11 Juli 2018	8. <i>[Signature]</i>	1210 UAS
9.	Kamis, 12 Juli 2018	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jumat, 13 Juli 2018	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin, 16 Juli 2018	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Selasa, 17 Juli 2018	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu, 18 Juli 2018	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis, 19 Juli 2018	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jumat, 20 Juli 2018	15. <i>[Signature]</i>	1210 UAS

Jakarta, 31 Agustus 2018 :  
Penilai,

*[Signature]*  
(Wita R.1)

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

## LAMPIRAN 2 : Daftar Hadir PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fe.unj.ac.id



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

Nama : Etika Dwi Yuningtyar .....  
No. Registrasi : 8223163692 .....  
Program Studi : Manajemen, Demasaran .....  
Tempat Praktik : PT Hino Motors Sales Indonesia .....  
Alamat Praktik/Telp : Wisma Indomobii II, Jl Lejen MT. Haryono Kav 9,  
Jakarta 13330 / +6221 856 4570, 856 4480

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 23 Juli 2018	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa, 24 Juli 2018	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu, 25 Juli 2018	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis, 26 Juli 2018	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jumat, 27 Juli 2018	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin, 30 Juli 2018	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa, 31 Juli 2018	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu, 1 Agustus 2018	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Kamis, 2 Agustus 2018	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jumat, 3 Agustus 2018	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin, 6 Agustus 2018	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Selasa, 7 Agustus 2018	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu, 8 Agustus 2018	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis, 9 Agustus 2018	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jumat, 10 Agustus 2018	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 31 Agustus 2018  
Penilai

*[Signature]*  
(..... Wilita R. I .....)

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

## LAMPIRAN 3 : Daftar Hadir PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fe.unj.ac.id



### DAFTAR HADIR PRAKTEK KERJA LAPANGAN ...2... SKS

Nama : Etika Dwi Yuningtyar  
No. Registrasi : 8223163692  
Program Studi : Manajemen pemasaran  
Tempat Praktik : PT Hino Motors Sales Indonesia  
Alamat Praktik/Telp : Wisma Indomabi II, Jl Legen MT Haryono Kav 9  
Jakarta 13330 / +6221 856 4570, 856 4480

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	senin, 13 Agustus 2018	1. HIZ	
2.	selasa, 14 Agustus 2018	2. HIZ	
3.	rabu, 15 Agustus 2018	3. HIZ	
4.	kamis, 16 Agustus 2018	4. HIZ	
5.	jumat, 17 Agustus 2018	5. HIZ	LIBUR NASIONAL
6.	senin, 20 Agustus 2018	6. HIZ	
7.	selasa, 21 Agustus 2018	7. HIZ	
8.	rabu, 22 Agustus 2018	8. HIZ	LIBUR NASIONAL
9.	kamis, 23 Agustus 2018	9. HIZ	
10.	jumat, 24 Agustus 2018	10. HIZ	
11.	senin, 27 Agustus 2018	11. HIZ	
12.	selasa, 28 Agustus 2018	12. HIZ	
13.	rabu, 29 Agustus 2018	13. HIZ	
14.	kamis, 30 Agustus 2018	14. HIZ	
15.	jumat, 31 Agustus 2018	15. HIZ	

Jakarta, 31 Agustus 2018  
Penilai,

(..... Lulifa R. I. ....)

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

## LAMPIRAN 4 : Penilaian PKL



Building  
Future  
Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fe.unj.ac.id



UQAS ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY

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

Nama : Etika Dwi Yuningtyar  
No.Registrasi : 8223163692  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT. Hino Motors Sales Indonesia  
Alamat Praktik/Telp : Wisma Indomobil II, Jl. Letjen MT Haryono Kav 9  
Jakarta 1330 / + 6221 856 4570 ; 856 4480

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																																		
1	Kehadiran	90 A	1. Keterangan Penilaian : <table border="1"> <tr> <td>Skor</td> <td>Nilai</td> <td>Bobot</td> </tr> <tr> <td>86-100</td> <td>A</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>81-85</td> <td>A-</td> <td>3,7</td> </tr> <tr> <td>76-80</td> <td>B+</td> <td>3,3</td> </tr> <tr> <td>71-75</td> <td>B</td> <td>3,0</td> </tr> <tr> <td>66-70</td> <td>B-</td> <td>2,7</td> </tr> <tr> <td>61-65</td> <td>C+</td> <td>2,3</td> </tr> <tr> <td>56-60</td> <td>C</td> <td>2,0</td> </tr> <tr> <td>51-55</td> <td>C-</td> <td>1,7</td> </tr> <tr> <td>46-50</td> <td>D</td> <td>1</td> </tr> </table> 2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : $\frac{905}{10 \text{ (sepuluh)}} = 90,5$ Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>huruf</td> <td></td> </tr> </table>	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4	81-85	A-	3,7	76-80	B+	3,3	71-75	B	3,0	66-70	B-	2,7	61-65	C+	2,3	56-60	C	2,0	51-55	C-	1,7	46-50	D	1	Angka bulat	A	huruf	
Skor	Nilai	Bobot																																			
86-100	A	4																																			
81-85	A-	3,7																																			
76-80	B+	3,3																																			
71-75	B	3,0																																			
66-70	B-	2,7																																			
61-65	C+	2,3																																			
56-60	C	2,0																																			
51-55	C-	1,7																																			
46-50	D	1																																			
Angka bulat	A																																				
huruf																																					
2	Kedisiplinan	95 A																																			
3	Sikap dan Kepribadian	95 A																																			
4	Kemampuan Dasar	90 A																																			
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	90 A																																			
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	85 A-																																			
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	85 A-																																			
8	Aktivitas dan Kreativitas	90 A																																			
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	95 A																																			
10	Hasil Pekerjaan	90 A-																																			
Jumlah		905																																			

Jakarta, 31 Agustus 2018  
Penilai

*Wulfa R. I.*  
(..... Wulfa R. I. ....)

Catatan :  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

## LAMPIRAN 5 : Surat Permohonan PKL



*Building  
Future  
Leaders*

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

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

Nomor : **0951/UN39.12/KM/2018**  
Lamp. : -  
Hal : **Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan**

**16 Mei 2018**

Yth. HRD PT. Hino Motors  
Wisma Indomobil 2  
Jl. MT. Haryono Kav.9 rw6 Kampung Melayu  
Jakarta Timur 45141

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

Nama : **Etika Dwi Yuningtyas**  
Nomor Registrasi : **8223163692**  
Program Studi : **Manajemen Pemasaran**  
Fakultas : **Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**  
No. Telp/HP : **085878886819**

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada bulan 2 Juli s.d. 31 Agustus 2018.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,  
dan Hubungan Masyarakat



Woro Sasmoyo, SH  
NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :  
1. Dekan Fakultas Ekonomi  
2. Koordinator Manajemen Pemasaran

## LAMPIRAN 6: Surat Penerimaan PKL



### PERJANJIAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

NO. 537/HMSI/HRD/VI/2018

Yang bertanda tangan di bawah ini:

**1. ANISYA EKA SETIAWATI :**

Selaku HR Division Head, bertindak untuk dan atas nama PT HINO MOTORS SALES INDONESIA berkedudukan di-Jakarta, selanjutnya dalam hal ini disebut **Pihak Pertama**

**2. ETIKA DWI YUNINGTYAS :**

Beralamat di Pekajangan GG 20 RT 026 RW 010 Kel. Pekajangan Kec. Kedungwung, Pekalongan, selanjutnya disebut **Pihak Kedua**.

Dengan ini mengadakan Perjanjian Praktek Kerja Lapangan di PT. Hino Motors Sales Indonesia pada Divisi **Vehicle Sales** dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Pihak Pertama setuju menerima Pihak Kedua untuk melakukan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT.Hino Motors Sales Indonesia.
2. Jam Kerja Siswa PKL

Hari	Jam Kerja	Istirahat
Senin s/d Kamis	08.30 – 17.35	12.00 – 13.00
Jum'at	08.30 – 17.40	11.30 – 13.00
Sabtu	Libur	
3. Pihak pekerjaan yang dilakukan Pihak Kedua mulai dan selesai pada jam yang telah ditetapkan, menurut Ketetapan Perusahaan Pihak Pertama dan setiap saat Pihak Pertama berhak untuk merubah waktu jam kerja Pihak Kedua.
4. Pihak Pertama memberikan Tunjangan Makan dan Tunjangan Transport kepada Pihak Kedua sebesar Rp. 49.000 / hari
5. Perjanjian ini berlaku untuk masa **2 Bulan** yaitu dari tanggal **02 Juli 2018** sampai dengan tanggal **31 Agustus 2018**. Apabila masa kerja PKL ini berakhir, maka dengan sendirinya perjanjian ini pun berakhir tanpa syarat dan tanpa ganti rugi berupa apapun juga.
6. Selama mengikuti PKL, Pihak Kedua berjanji akan mematuhi segala peraturan dan tata tertib perusahaan baik tertulis maupun yang tidak tertulis.
7. Pihak Pertama sewaktu-waktu dapat menghentikan perjanjian ini bila ternyata pihak kedua menyalahi ketentuan dan tata tertib perusahaan dan dengan demikian pihak pertama tidak berkewajiban memberikan surat referensi kerja selama pihak kedua melaksanakan PKL di PT. Hino Motors Sales Indonesia.
8. Menyimpang dari ketentuan pasal 4 di atas selama perjanjian ini berlangsung, Para Pihak berhak untuk menghentikan perjanjian ini dengan pemberitahuan sehari sebelumnya.
9. Pihak kedua bersedia mengembalikan semua fasilitas dan setiap dokumen yang berhubungan dengan bisnis PT. Hino Motors Sales Indonesia baik *soft copy* maupun *hard copy* dan selanjutnya menjamin tidak akan menyimpan salinan apapun dari dokumen tersebut, baik dalam bentuk *soft copy* maupun *hard copy*.
10. Pihak kedua tidak akan memberikan atau menyebarkan informasi apapun yang berhubungan dengan bisnis PT. Hino Motors Sales Indonesia kepada pihak lain, perusahaan pribadi maupun umum, kemitraan atau bentuk apapun atau menggunakan data perdagangan rahasia untuk kepentingan pribadi atau informasi yang dapat membahayakan bisnis PT. HMSI berupa informasi tentang produk, daftar pelanggan dan daftar harga, penawaran komersil atau teknikal dan informasi apapun yang dapat mengganggu bisnis PT. Hino Motors Sales Indonesia dan prinsipalnya.
11. Perjanjian ini di buat dengan sebenar-benarnya, dengan itikad yang baik dan tanpa paksaan atau pengaruh dari pihak manapun juga.
12. Segala sesuatu yang belum diatur dalam Perjanjian ini akan diatur kemudian.

Pihak Kedua

**ETIKA DWI YUNINGTYAS**

Jakarta , 25 Juni 2018  
Pihak Pertama



**ANISYA EKA SETIAWATI**  
HR Division Head

#### PT Hino Motors Sales Indonesia

Head Office: Wisma Indomobil 2, Jl MT Haryono Kav. 9, Bidara Cina - Jakarta 13330, Indonesia | Phone: +62-21-8564570, 8564480 | Fax: +62-21-8564835, 8515731, 8517550

Spare Parts & Service Center: Jl. Raya Gatot Subroto Km. 8.5 - Tangerang Banten 15111 | Spare Parts: Phone: +62-21-5918080 | Fax: +62-21-5917979

Service: Phone: +62-21-5918844 | Fax: +62-21-5917887 | Workshop: Phone: +62-21-5918844 | Fax: +62-21-56555843

Balikpapan Branch: Jl Pulau Balang, Karang Joang Balikpapan Utara - Kalimantan Timur | Phone: +62-542-7066043, 7066041, 7064037, 7066036

Medan Branch: Jl Raya Medan Tanjung Morawa Km. 24 Desa Perdamaian Dusun-II, Kec. Tanjung Morawa, Kab. Deli Serdang, Medan - Sumatera Utara | Phone: + 62-61-8880-4955 | Fax: +62-61-8880-4957

Banjarmasin Parts Depo: Jl Banjar Gawi Raya No. 6 E LUK Liang Anggang, Banjarbaru, Banjarmasin Kalimantan Selatan

Surabaya Parts Depo: Jl Raya Kletek No. 09, Taman Sidoarjo, Surabaya - Jawa Timur | Phone: +62-31-7872225 | Fax: +62-31-7872226

## LAMPIRAN 7: Surat Keterangan PKL



### SURAT KETERANGAN

No. 984/HMSI/HRD/IX/2018

Yang bertanda tangan dibawah ini HR Division Head PT. Hino Motors Sales Indonesia, dengan ini menerangkan bahwa:

Nama	:	Etika Dwi Yuningtyas
Alamat	:	Pekajangan Gg.20 RT.026 RW.010 Kel Pekajangan Kec. Kedungwungu, Pekalongan
Institusi	:	Universitas Negeri Jakarta

Adalah benar telah melakukan Praktek Kerja Lapangan di PT.Hino Motors Sales Indonesia sejak tanggal 02 Juli 2018 sampai dengan tanggal 31 Agustus 2018 pada Divisi Vehicle Sales.

Demikian disampaikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 14 September 2018

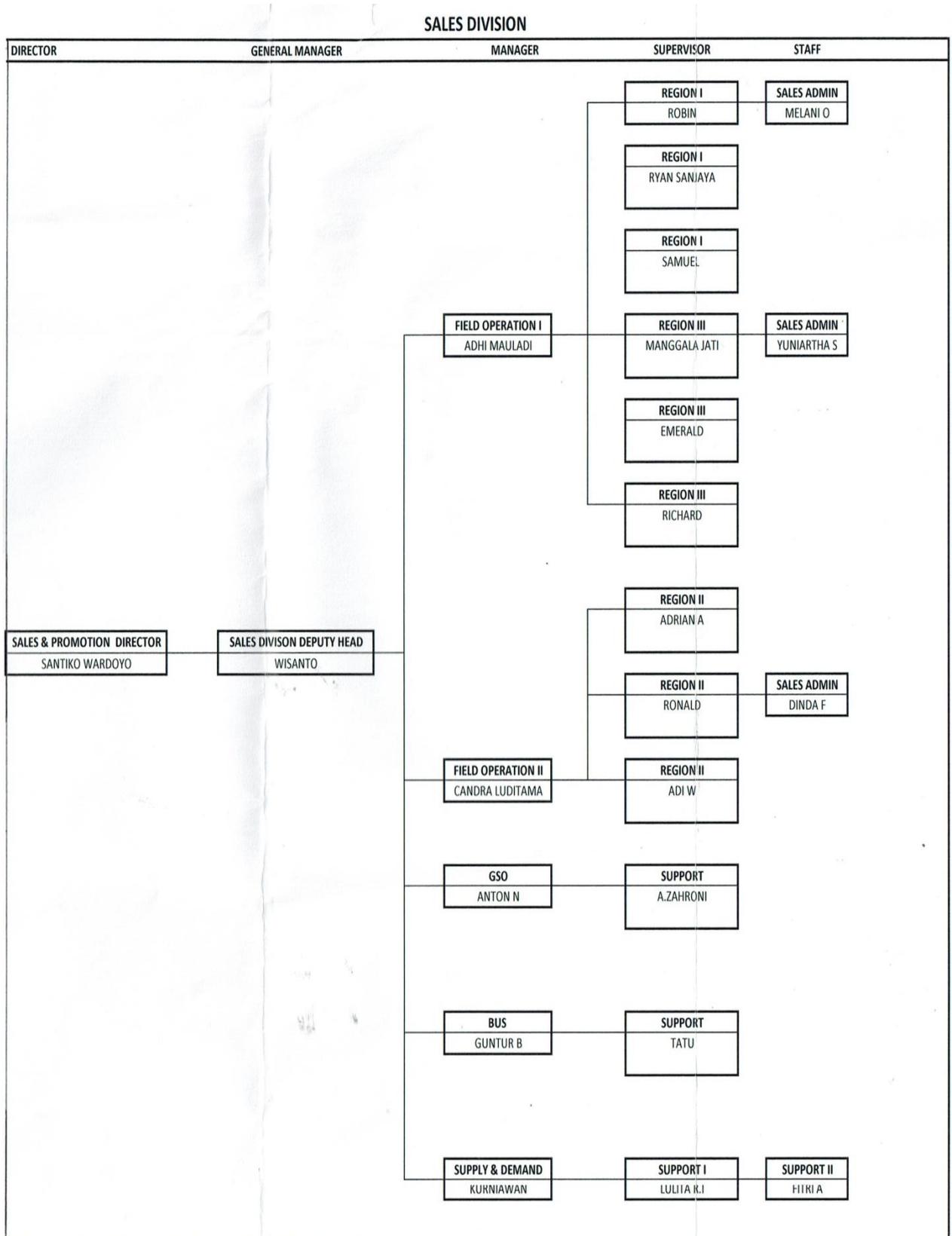


**Anisya Eka Setiawati**  
HR Division Head

#### PT Hino Motors Sales Indonesia

Head Office: Wisma Indomobil 2, Jl MT Haryono Kav. 9, Bidara Cina - Jakarta 13330, Indonesia | Phone: +62-21-8564570, 8564480 | Fax: +62-21-8564835, 8515731, 8517550  
Spare Parts & Service Center: Jl. Raya Gatot Subroto Km. 8,5 - Tangerang Banten 15111 | Spare Parts: Phone: +62-21-5918080 | Fax: +62-21-5917979  
Service: Phone: +62-21-5918844 | Fax: +62-21-5917887 | Workshop: Phone: +62-21-5918844 | Fax: +62-21-55635843  
Balikpapan Branch: Jl.Pulau Balang, Karang Joang Balikpapan Utara - Kalimantan Timur | Phone: +62-542-7066043, 7066041, 7064037, 7066036  
Medan Branch: Jl Raya Medan Tanjung Morawa Km. 24 Desa Perdamean Dusun-II, Kec. Tanjung Morawa, Kab. Deli Serdang, Medan - Sumatera Utara | Phone: + 62-61-8880-4955 | Fax: +62-61-8880-4957  
Banjarmasin Parts Depo: Jl Banjar Gawi Raya No. 6 E Lik Liang Anggang, Banjarbaru, Banjarmasin Kalimantan Selatan  
Surabaya Parts Depo: Jl Raya Kletek No. 09, Taman Sidoarjo, Surabaya - Jawa Timur | Phone: +62-31-7872225 | Fax: +62-31-7872226

## LAMPIRAN 8: Struktur Organisasi



## LAMPIRAN 9 : Tabel Kegiatan PKL

Tanggal Pelaksanaan	Kegiatan
Senin, 2 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memahami Prosedur PKL yang dibuat oleh perusahaan</li> <li>• Melakukan perkenalan dengan <i>Manager</i> dan <i>Staff</i>.</li> <li>• <i>Briefing</i> cara menginput DO harian Sales ke program sales</li> </ul>
Selasa, 3 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput (<i>chassis engine, customer name, discount program</i>) dari DO harian Sales ke Program Sales pada bulan Juni 2018.</li> </ul>
Rabu, 4 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rekap data dutro pada bulan Juni</li> <li>• Membuat surat mengenai program sales bulan Juli yang akan dikirim cabang-cabang Hino di Indonesia.</li> </ul>
Kamis, 5 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klaim laporan perjalanan dinas untuk diserahkan ke bagian finance.</li> <li>• Fotocopy bukti transfer biaya perjalanan dinas.</li> </ul>
Jumat, 6 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengerjakan program double leasing pada bulan Januari s.d Maret 2018</li> </ul>
Senin, 9 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengerjakan program double leasing pada bulan Januari s.d Maret 2018</li> </ul>
Selasa, 10 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menghitung total jumlah penjualan di bulan Juni pada setiap dealer. dan dicocokkan dengan jumlah orderan.</li> </ul>
Rabu, 11 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klaim hadiah dutro customer gathering.</li> </ul>
Kamis, 12 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyiapkan stok hadiah untuk program pembelian bulan Juli.</li> </ul>
Jumat, 13 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput (<i>chassis engine, customer name, discount program</i>) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 2-11 Juli 2018.</li> </ul>
Senin, 16 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput (<i>chassis engine, customer name, discount program</i>) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 12-13 Juli 2018.</li> </ul>
Selasa, 17 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klaim Bank distribution slip Dutro customer gathering, penggantian bon obat, voucher taksi dan permintaan voucher taksi</li> </ul>

Rabu, 18 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klaim Perjalanan dinas</li> <li>• Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 16-18 Juli 2018.</li> <li>• Menghitung hasil penjualan truk dutro sampai tanggal 18 Juli 2018.</li> </ul>
Kamis, 19 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Merekap hasil kuisioner kepuasan pelanggan tentang program penjualan sebagai sarana untuk promosi dan dalam rangka perbaruan untuk tahun-tahun kedepannya</li> </ul>
Jumat, 20 Juli 2018	IZIN UAS
Senin, 23 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 19-22 Juli 2018</li> <li>• Menemui bagian sponsorship untuk meminta sponsor t-shirt HBH.</li> </ul>
Selasa, 24 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat surat mengenai reminder kebijakan terkait batas waktu VRF, KPU dan OM untuk di kirim ke cabang-cabang dealer HMSI</li> </ul>
Rabu, 25 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Meminta penggantian bon obat, claim laporan perjalanan dinas, dan revisi faktur</li> </ul>
Kamis, 26 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 23-25 Juli 2018</li> <li>• Membuat <i>Transportation Facilities Request Form (TFRF)</i> voucher taksi, Rekap laporan perjalanan dinas dari tanggal 1-26 Juli 2018 untuk diserahkan ke Divisi HRGA.</li> </ul>
Jumat, 27 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 26 Juli 2018</li> <li>• Cek stock hadiah bulan Juli</li> </ul>
Senin, 30 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat <i>Transportation Facilities Request Form (TFRF)</i> voucher taksi,, claim laporan perjalanan dinas, dan ikut serta membuat desain kaos untuk hino</li> </ul>

	family day.
Selasa, 31 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 27 s.d 31 Juli 2018</li> <li>• Mengerjakan double claim leasing pada bulan April-Juni 2018</li> <li>• Membuat surat pemberlakuan efektif kebijakan vrf, KPU dan OM untuk dikirim ke dealer Hino di seluruh Indonesia</li> </ul>
Rabu, 1 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cross check data laporan penjualan bulan Juli yang dikerjakan.</li> <li>• Mengikuti Meeting untuk mengenai target pencapaian penjualan di bulan Juli dan evaluasi program sales bulan Juli 2018</li> </ul>
Kamis, 2 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat surat mengenai program free rear camera untuk pembelian bulan Juli dan dikirimkan ke cabang HMSI</li> </ul>
Jumat, 3 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ikut Menemui sales area Kalimantan untuk target penjualan Truk di area Kalimantan.</li> </ul>
Senin, 6 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Meminta persetujuan permohonan revisi faktur.</li> <li>• Menginput (Chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 1-5 Agustus 2018.</li> </ul>
Selasa, 7 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klaim pendapatan Dutro bulan Juli</li> <li>• Meminta persetujuan Permohonan revisi faktur</li> <li>• Membuat <i>Transportation Facilities Request Form (TFRF)</i> voucher taksi,</li> </ul>
Rabu, 8 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput (Chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 6-7 Agustus 2018</li> <li>• Klaim Dutro Gathering</li> </ul>
Kamis, 9 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klaim Dutro Bonus</li> <li>• Membuat <i>Transportation Facilities Request Form (TFRF)</i> voucher taksi</li> <li>• Membantu panitia baksos untuk</li> </ul>

	bencana gempa di Lombok
Jumat, 10 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat <i>Transportation Facilities Request Form (TFRF)</i> voucher taksi</li> <li>• Meminta persetujuan permohonan revisi faktur.</li> </ul>
Senin, 13 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 8-10 Agustus 2018</li> <li>• Klaim Dutral bonus</li> </ul>
Selasa, 14 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 13 Agustus 2018.</li> </ul>
Rabu, 15 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Meminta persetujuan permohonan revisi faktur</li> <li>• Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 13 Agustus 2018</li> </ul>
Kamis, 16 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 14-15 Agustus 2018,</li> <li>• Mengerjakan revisi faktur, klaim biaya perjalanan dinas, dan membuat kebijakan KPU.</li> </ul>
Jumat, 17 Agustus 2018	LIBUR NASIONAL
Senin, 20 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 16 Agustus 2018</li> <li>• Klaim dutral bonus periode Januari-Maret, Claim hadiah, Mengerjakan revisi faktur, pengembalian voucher taksi.</li> </ul>
Selasa, 21 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 20 Agustus 2018</li> <li>• Pengembalian voucher taksi</li> <li>• Claim dutral bonus.</li> </ul>
Rabu, 22 Agustus 2018	LIBUR IEDUL ADHA

Kamis, 23 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisi faktur, Klaim bon obat, Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 21-22 Agustus 2018</li> </ul>
Jumat, 24 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cek stok hadiah untuk konsumen</li> <li>• Pengembalian voucher taksi</li> </ul>
Senin, 27 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisi faktur, Meminta voucher taksi, Klaim bon obat,</li> <li>• Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 23-26 Agustus 2018</li> </ul>
Selasa, 28 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 27 Agustus 2018</li> <li>• Membuat <i>Transportation Facilities Request Form (TFRF)</i> voucher taksi</li> </ul>
Rabu, 29 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat <i>Transportation Facilities Request Form (TFRF)</i> voucher taksi.</li> <li>• Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 28 Agustus 2018.</li> </ul>
Kamis, 30 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput (chassis engine, customer name, discount program) dari DO harian Sales ke Program Sales pada tanggal 29 Agustus 2018.</li> </ul>
Jumat, 31 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klaim pendapatan Distro bulan Agustus</li> <li>• Perpindahan dengan Divisi Sales</li> </ul>