LAPORAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN
PADA DIVISI SALES
PT. AUTO KENCANA ANDALAS NISSAN DATSUN TOMANG

REZAL SAEFUDIN
8223163376

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

PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2018

INTERNSHIP REPORT OF SALES DIVISION
PT. AUTO KENCANA ANDALAS NISSAN DATSUN TOMANG

REZAL SAEFUDIN
8223163376

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

MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2018

LEMBAR EKSEKUTIF

Rezal Saefudin. 8223163376. Laporan Praktek Kerja Lapangan pada PT. Auto Kencana Andalas Nissan Datsun Tomang. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama 40 hari (2 Juli – 21 Agustus 2018) melaksanaan Praktek Kerja Lapangan di PT. Auto Kencana Andalas Nissan Datsun Tomang. Praktikan ditempatkan di bagian *Sales*. Praktek Kerja Lapangan bertujuan untuk mendapatkan wawasan dan mengimplementasikan apa yang telah di pelajari selama perkuliahan. Selama melakukan Praktek Kerja Lapangan, praktikan melakukan beberapa pekerjaan seperti berjualan produk Nissan Datsun Tomang, memasarkan, menjaga pameran, melakukan *flyering* dan *canvasing*.

Dengan adanya pengalaman kerja ini praktikan memperoleh keterampilan dan menambah ilmu pengetahuan. Selain itu, untuk memenuhi 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 Praktek Kerja Lapangan, praktikan dapat mengambil beberapa kesimpulan dari berbagai tugas yang praktikan kerjakan antara lain, praktikan telah memahami tata cara memasarkan suatu produk dan menjualnya langsung kepada konsumen.

Kata kunci : Otomotif Nissan Datsun, Divisi Penjualan, Pemasaran, Penyebaran Brosur dan Penjelasannya.

EXECUTIVE SUMMARY

Rezal Saefudin. 8223163376. Internship report PT. Auto Kencana Andalas Nissan Datsun Tomang. Marketing Management Program Study DIII. Faculty Economics. State University Of Jakarta.

This internship report aiming to inform my activities for forty day (2 July – 21 August 2018) at PT. Auto Kencana Andalas Nissan Datsun Tomang. Praktikan is placed in the Sales section Work practice to find insights and implement what has been learned during the lecture. During the practice of field work, the practitioner does some work such as sales products from Nissan Datsun Tomang, Marketing, maintaining exhibitions, doing flyering & canvasing.

With this work experience, the practitioner acquires skills and adds knowledge. In addition, to fulfill one of the requirements for obtaining an intermediate degree is required for each student by the D3 Marketing Management study program, Faculty of Economics, State University of Jakarta.

After completing the Field Work Practice, the practitioner can take some conclusions from the various tasks that the practitioner does, among others, the practitioner has understood the procedures for marketing a product and selling it directly to consumers

Keywords : Automotive Nissan Datsun, Sales Division, Marketing, Flyering and Canvasing.

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DII Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Dra. Sholikhah, M.M
NIP.196206231990032001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
Dra. Sholikhah, M.M NIP.196206231990032001	.....	18 - 01 - 2019
Penguji Ahli		
Dra. Umi Mardiyati, M.Si NIP.195702211985032002	.....	08 - 01 - 2019
Dosen Pembimbing		
Agung Kresnamurti Rivai P, S.T, M.M NIP.197404162006041001	.....	18 - 01 - 2019

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan Syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya praktikan diberikan kesehatan dan kemudahan sehingga praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktek Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilaksanakan selama 40 hari di PT. Auto Kencana Andalas dengan baik.

PKL ini merupakan salah satu upaya dalam menjalin kerja sama yang baik dan praktikan berharap PKL ini akan memberi banyak manfaat bagi para mahasiswa maupun bagi pembaca.

Dalam menyelesaikan laporan PKL ini praktikan mendapat bimbingan dan saran saat melaksanakan PKL maupun melakukan penulisan laporan PKL oleh PT. Auto Kencana Andalas Nissan Dastun serta Dosen Pembimbing. Oleh karena itu, dengan tulus hati praktikan menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Agung Kresnamurti Rivai P, S.T, M.M, selaku dosen pembimbing yang telah banyak membantu praktikan dalam proses penulisan laporan PKL.
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. Apud Sihabuddin, selaku *Branch Head* PT. Auto Kencana Andalas yang telah memberikan kesempatan kepada praktikan untuk melaksanakan PKL.
5. Hendry Siauw, selaku SPV Nissan yang telah membimbing dalam menjalankan PKL.

6. Sigit, selaku SPV Datsun yang telah membimbing dalam menjalankan PKL.
7. Seluruh karyawan PT. Auto Kencana Andalas Nissan Datsun Tomang yang tidak dapat praktikan sebutkan satu per satu, dan tanpa mengurangi rasa hormat praktikan.

Praktikan menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, praktikan mengharapkan segala kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga laporan ini bermanfaat bagi pembaca.

Jakarta, 7 Januari 2018

Praktikan

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF i

EXECUTIVE SUMMARY ii

LEMBAR PENGESAHAN iii

KATA PENGANTAR iv

DAFTAR ISI vi

DAFTAR TABEL viii

DAFTAR GAMBAR ix

DAFTAR LAMPIRAN xi

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang 1

B. Maksud dan Tujuan PKL 5

C. Kegunaan PKL 5

D. Tempat PKL 6

E. Jadwal Waktu PKL 7

BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL 9

A. Sejarah Perusahaan PT. Auto Kencana Andalas 9

B. Struktur Organisasi 14

C. Kegiatan Umum Perusahaan 22

BAB III PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN 34

A. Bidang Kerja 34

B. Pelaksanaan Kerja 34

C. Kendala yang Dihadapi 47

D. Cara Mengatasi Kendala 47

BAB IV KESIMPULAN 48

A. Kesimpulan 48

B. Saran 48

DAF TAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel II.1	Daftar Tipe Mobil Nissan	29
Tabel II.2	Daftar Tipe Mobil Datsun	29
Tabel II.3	Daftar Harga Mobil Nissan	30
Tabel II.4	Daftar Harga Mobil Datsun	31

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar II.1	Logo PT. Auto Kencana Andalas	12
Gambar II.2	Logo Nissan-Datsun Tomang	13
Gambar II.3	Struktur Organisasi PT. Auto Kencana Andalas Nissan Datsun Tomang	15
Gambar II.4	Nissan Terra	22
Gambar II.5	Nissan X – Trail	23
Gambar II.6	Nissan Serena	223
Gambar II.7	Nissan Grand Livina	24
Gambar II.8	Nissan Navara	24
Gambar II.9	Nissan Teana	25
Gambar II.10	Nissan Elgrand	25
Gambar II.11	Nissan Juke	26
Gambar II.12	Nissan March	26
Gambar II.13	Datsun Go	27
Gambar II.14	Datsun Go+	27

Gambar II.15	Datsun Cross	28
Gambar II.16	Datsun Go Live	28
Gambar II.17	Dealaer Nissan Datsun Tomang	32
Gambar II.18	Pameran GIIAS	32
Gambar III.1	*Website Training Product Knowladge* Nissan	35
Gambar III.2	*Website Training Product Knowladge* Datsun	36
Gambar III.3	Brosur Produk Nissan	36
Gambar III.4	Brosur Produk Datsun	37
Gambar III.5	Aplikasi BCA *Finance*	38
Gambar III.6	Menu Aplikasi BCA *Finance*	39
Gambar III.7	Hasil Simulasi Kredit BCA *Finance*	41
Gambar III.8	*Flyering* di Perumahan Tanjung Duren	42
Gambar III.9	*Canvasing* Kepada Bpk Polisi	43
Gambar III.10	*Flowchat* Tahapan Dalam Menjual Mobil Nissan Datsun	44
Gambar III.11	SPK (Surat Pesan Kendaraan)	45
Gambar III.12	PO (Purchasing Order)	46

DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Surat Permohonan Izin PKL
Lampiran 2	Surat Balasan Dari Perusahaan
Lampiran 3	Daftar Hadir PKL
Lampiran 6	Penilaian PKL
Lampiran 7	Surat Keterangan Selesai PKL
Lampiran 8	Tabel Kegiatan PKL

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi Indonesia di era globalisasi menuntut setiap perushaan yang bergerak di bidang industri otomotif untuk mempesiapkan diri agar dapat bersaing dengan peusahaan lain di tengah gempuran arus globalisasi. Di era globalisasi ini banyak perusahaan yang meng*upgrade* kualitas mereka kearah yang lebih baik. Hal ini dilakukan karena bagi sebagian besar perusahaan, globalisasi dipandang sebagai sebuah peluang yang seharusnya dapat dimanfaatkan dengan baik sehinga diharapkan mampu memberikan *feed back* positif bagi mereka. Namun dilain sisi, banyak juga perusahaan yang memandang globalisasi sebagai sebuah ancaman yang dapat mengancam kelangsungan hidup mereka. Hal ini dapat terjadi apabila perusahaan tersebut tidak mampu melihat dan memanfaatkan peluang yang sebenarnya dihadirkan oleh era globalisasi.

Salah satu bentuk nyata dari gobalisasi yang tengah kita rasakan saat ini adalah Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). Tahun 2015 merupakan awal tahun diberlakukannya MEA. Secara umum, MEA diartikan sebagai sebuah masyarakat yang saling terintegrasi satu sama lain dimana adanya perdagangan bebas diantara negara – negara anggota ASEAN yang telah disepakati bersama antara pemimpin negara ASEAN untuk mengubah ASEAN menjadi kawasan yang lebih stabil, dan makmur dalam pembangunan ekonomi. (Suroso, 2015)

Di Indonesia sendiri, MEA dapat memberikan manfat sekaligus resiko. Bagaimanapun, MEA merupakan salah satu langkah untuk membangun struktur ekonomi baru di negara – negara Asia Tenggara, begitupun di Indonesia. Dengan adanya konsep pasar bebas ini, masyarakat Indonesia akan dituntut untuk berkompetisi dengan lebih baik, terutama di bidang perekonomian. Ekonomi sendiri telah diyakini menjadi tonggak kekuatan suatu negara.

Salah satu faktor yang dapat menunjang kelangsungan hidup sebuah perusahaan agar dapat menghadapi arus globalisasi dan khususnya MEA adalah sumber daya manusia atau teaga kerja yang dimiliki oleh perusahaan. Tenaga kerja ini berfungsi sebagai salah satu "roda" peggerak perusahaan agar mampu bersaing dengan perusahaan lain. Tenaga kerja adalah faktor produksi yang paling utama dalam sektor perekonomian. Setiap perusahaan membutuhkan dan akan memilih sumber daya manusia yang tidak hanya memiliki wawasan dibidang akademis secara teori saja, tetapi juga memiliki sumber daya manusia yang memiliki kompetensi dan pengalaman dalam pekerjaan.

Dengan tujuan menghasilkan lulusan yang mampu bersaing dalam dunia kerja, maka mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta memberikan kesempatan untuk Praktek Kerja Lapangan (PKL). Kegiatan PKL merupakan salah satu syarat kelulusan mahasiswa dalam memperoleh gelas Ahli Madya (A.md) pada Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Mahasiswa yang mengambil Program Diploma III diharuskan melaksanakan

PKL karena mahasiswa lulusan program ini dipersiapkan untuk dapat memasuki dunia kerja. Pelaksanaan PKL ini merupakan sarana pembelajaran untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan pengalaman dalam menghadapi dunia kerja yang sebenarnya. Hal ini sangat membantu mahasiswa dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh di bangku kuliah dalam menyelesaikan pekerjaan yang diberikan maupun menghadapi kendala – kendala dalam melaksanakan PKL. (Hajat & dkk, 2012)

Pada pelaksanaan PKL ini, praktikan memperoleh kesempatan untuk melakukan PKL di PT. Auto Kencana Andalas (AKA). AKA adalah perusahaan yang bergerak dibidang industri otomotif, yakni produk berupa berbagai macam mobil nissan datsun, jasa service dan sparepart. Alasan praktikan memilih AKA sebagai tempat PKL karena praktikan tertarik dan ingin membantu kegiatan sales dan promosi di perusahaan yang bergerak dibidang industri otomotif. Sehubungan dengan hal tersebut, praktikan juga ingin mengetahui dan terjun langsung untuk merasakan bagaimana mempersiapkan dan melakakun penjualan.

Dalam suatu perusahaan atau badan usaha tidak lepas dari kegiatan promosi. Dan untuk mencapai tujuan dari promosi tersebut, perusahaan atau badan usaha mempergunakan kegiatan strategi promosi pemasaran produk – produk yang dihasilkannya guna mempertahakan atau meningkatkan kinerja perusahaan. Agar perusahaan tidak mengalami kerugian yang besar terutama yang menyangkut penjualan.

Strategi promosi pemasaran adalah salah satu unsur dari manajemen pemasaran yang penting untuk diperhatikan, karena penerapan strategi yang baik akan memiliki timbal balik yang baik juga bagi peningkatan laba perusahaan. Dan menjadikan produk yang dihasilkan dapat dikenal dan diketahui oleh konsumen yang diharapkan. Sehingga dengan kondisi seperti itu, suatu perusahaan akan lebih mudah dan terbantu dalam usahanya untuk mencapai tujuan yang diterapkan. Strategi promosi merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Untuk menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat, menuntut setiap perusahaan meningkatkan kegiatan promosi produknya kepada konsumen. Salah satu cara yang dilakukan agar produk ditawarkan perusahaan dapat dikenal konsumen, maka perlu dilakukan strategi pelaksanaan promosi yang tepat.

Strategi pelaksanaan promosi merupakan langkah – langkah yang secara berurutan dari awal sampai akhir dalam proses mempromosikan suatu produk, yaitu *personal selling*, *sales promotion,* dan *direct marketing*. Terkait dari pernyataan tersebut, dalam usaha penjualan, PT. Auto Kencana Andalas tidak lepas dari kegiatan pelaksanaan strategi promosi.

Praktikan tertarik dengan bidang yang dijalani oleh perusahaan ini, karena dengan melaksanakan kegiatan PKL ini praktikan bisa merasakan langsung bagaimana rasanya ikut membantu menyusun rencana atau strategi *sales* yang akan diterapkan dan bisa mencari solusi atas masalah yang berkaitan dengan hal tersebut.

B. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud dari Praktek Kerja Lapangan telah dilakukan oleh praktikan adalah:

1. Memenuhi salah satu persyaratan kelulusan mata kuliah Praktek Kerja Lapangan.
2. Menerapkan teori – teori pemasaran yang telah dipelajari selama perkuliahan berlangsung pada saat Praktek Kerja Lapangan.

Sedangkan tujuan dari dilaksanakannya Praktek Kerja Lapangan, antara lain:

1. Mengetahui mekanisme penjualan yang dilakukan PT. Auto Kencana Andalas Nissan Datsun Tomang
2. Mengetahui promosi penjualan yang dilakukan PT. Auto Kencana Andalas Nissan Datsun Tomang

C. Kegunaan PKL

Dengan dilaksanakannya Praktek Kerja Lapangan diharapkan dapat mempunyai manfaat bagi pihak – pihak terkait, antara lain:

1. Bagi Praktikan

   Dengan adanya PKL yang telah dilaksanakan diharapkan dapat memberikan wawasan, keterampilan, dan gambaran agar dapat memahami benar tentang dunia kerja, sehingga menjadi bekal untuk memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.

2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (UNJ)

Mendapatkan timbal balik untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan dan tuntuntan pembangunan pada umumnya.

3. Bagi Perusahaan
   a. Dengan dilaksanakannya PKL oleh praktikan, diharapkan perusahaan mendapatkan saran guna pengembangan kegiatan perusahaan.
   b. Dapat membantu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja mahasiswa pada saat melaksanakan PKL.

D. Tempat PKL

Tempat Praktek Kerja Lapangan

Praktikan memperoleh kesempatan untuk PKL pada:

Nama Perusahaan	: PT. Auto Kencana Andalas
Tempat	: Jl. Arjuna Utara Kav. 89 No. 188 RT.01 RW.01 Tanjung Duren, Grogol Petamburan Jakarta Barat 11440
Nomor Telepon	: (021)22563431/082210003258
Website	: www.nissan.co.id/www.datsun.co.id

Alasan Pemilihan PT. Auto Kencana Andalas

Alasan praktikan memilih PT. Auto Kencana Andalas (AKA) sebagai tempat melaksanakan PKL karena praktikan tertarik dengan bidang yang dijalani oleh perusahaan ini dan ingin mengetahui lebih lanjut mengenai bagaimana cara kerja dari PT. Auto Kencana Andalas dalam memberikan

pelayanan sebaik mungkin dan khususnya cara kerja pada divisi *sales* dalam melakukan penjualan. Praktikan juga banyak belajar dari divisi *sales* dimana praktikan ditempatkan selama PKL, mulai dari mengenal produk, menawarkan produk, mengisi form Surat Pesan Kendaraan (SPK), menunggu *Purchase Order* (PO) dari pihak *leasing*, dan sampai *Delivery Order* (DO) mobil dikirim kepelanggan.

E. Jadwal Waktu PKL

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di PT. Auto Kencana Andalas adalah selama empat puluh hari kerja yang terhitung dari mulai tanggal 2 Juli 2018 sampai dengan 21 Agustus 2018, mulai pukul 09.00 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB, dari mulai hari Senin sampai dengan Jum'at. Sedangkan Sabtu dan Minggu tanggal 4 sampai dengan 5 Agustus 2018 dan 11 sampai dengan 12 Agustus 2018, mulai pukul 09.00 WIB sampai dengan pukul 21.00 WIB.

Ada beberapa proses didalam pelaksanaan PKL yang dibagi menjadi tiga tahap yaitu:

1. Tahap Persiapan PKL
    a. Pada tanggal 25 Juni 2018 praktikan meminta surat pengantar untuk membuat surat izin permohonan PKL yang sudah ditandatangani oleh Dra. Solikhah M.M selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Setelah praktikan mendapat tanda tangan yang dibutuhkan, praktikan mengajukan surat pengantar tersebut ke Biro Administrasi dan Kemahasiswaan.

b. Pada tanggal 28 Juni 2018 praktikan mengambil surat izin yang telah selesai dan langsung menuju ke PT. Auto Kencana Andalas Tomang dan bertemu Bapak Ronal sebagai *Administration Head* untuk mengajukan permohonan izin PKL. Dan tanggal 29 Juni 2018 praktikan mendapat izin untuk melaksanakan PKL di PT. Auto Kencana Andalas yang di tempatkan pada bagian sales.

2. Tahap Pelaksanaan PKL

Setelah mendapatkan izin untuk melaksanakan PKL pada tanggal 29 Juni 2018, praktikan melaksanakan PKL di PT. Auto Kencana Andalas yang bertempat di Jl. Arjuna Utara Kav. 89 No. 188 RT. 01 RW. 01 Tanjung Duren, Grogol Petamburan, Jakarta Barat 11440. Kegiatan PKL dimulai pada tanggal 2 Juli 2018 dan berakhir pada tanggal 21 Agustus 2018, mulai pukul 09.00 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB, dari mulai hari Senin sampai dengan Jum’at pelaksanaan PKL dilakukan di PT. Auto Kencana Andalas. Sedangkan Sabtu dan Minggu tanggal 4 sampai dengan 5 Agustus 2018 dan 11 sampai dengan 12 Agustus 2018, mulai pukul 10.00 WIB sampai dengan pukul 21.00 WIB pelaksanaan PKL dilakukan di Gakindo Indonesia International Auto Show (GIIAS).

3. Tahap Penulisan Laporan PKL

Praktikan mengumpulkan data – data yang dibutuhkan dan memulai menyusun laporan PKL pada saat setelah melaksanakan PKL tanggal 15 September 2018 hingga selesai.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan PT. Auto Kencana Andalas

Nissan Motor Company Ltd biasanya disingkat sebagai Nissan adalah sebuah produsen otomotif multinasional asal Jepang. Merek ini merupakan divisi utama dari Grup Nissan. Nissan dulunya dipasarkan dengan merek Datsun sampai tahun 1983. Kantor utamanya terletak di wilayah Ginza dari Chūō-ku, Tokyo tetapi Nissan merencanakan akan memindahkan kantor utama mereka ke Yokohama, Kanagawa pada 2010, di mana konstruksi sudah dimulai pada 2007. Pada tahun 2011, mereka resmi memindahkan kantor pusat ke Nishi-ku, Yokohama.

Nissan adalah produsen mobil terbesar keenam di dunia, di belakang Toyota, General Motors, Volkswagen AG, Hyundai Motor Group, dan Ford pada tahun 2010. Pada tahun 1999, Nissan membentuk aliansi dengan Renault S.A. dari Perancis, dengan Renault memegang 43,4% saham Nissan sedangkan Nissan memegang 15% saham Renault pada tahun 2008. Bersama dengan jajaran produk biasanya, Nissan juga memasarkan merek mobil mewah yang dinamakan Infiniti. Salah satu mesin Nissan, VQ, telah berada pada jajaran 10 mesin terbaik versi Ward's untuk 14 tahun berturut – turut.

Dimulainya nama Datsun tahun 1914 Masujiro Hashimoto mendirikan The Kwaishinsha Motor Car Works tahun 1911. Tahun 1914, perusahaan ini memproduksi mobil pertamanya disebut DAT. Nama mobil ini

merupakan akronim dari nama keluarga pendiri perusahaan ini, yaitu:

- Kenjiro Den
- Rokuro Aoyama
- Meitaro Takeuchi

Perusahaan ini diubah namanya menjadi Kwaishinsha Motorcar Co., Ltd. tahun 1918, dan kemudian diubah lagi menjadi DAT Motorcar Co. tahun 1925. DAT Motors memproduksi truk, bersama dengan Datsun yang memproduksi kendaraan penumpang. Kebanyakan produksi perusahaan ini waktu itu adalah truk karena permintaan pasar untuk kendaraan penumpang hampir tidak ada. Dimulai tahun 1918, truk pertama DAT diproduksi untuk pasar militer. Pada tahun 1920-an, karena turunnya permintaan militer, memaksa DAT untuk bergabung dengan perusahaan truk Jepang lainnya, Jitsuyo Motors, tahun 1926 sehingga namanya menjadi DAT Automobile Manufacturing Co., Ltd. di Osaka sampai tahun 1932. Dari tahun 1923 sampai 1925, perusahaan ini memproduksi kendaraan dan truk ringan dengan merek Lila.

Pada tahun 1931, DAT memperkenalkan mobil baru yang lebih kecil, "Datson" pertama, artinya "Anak DAT" (*Son of DAT*). Pada tahun 1933, setelah Nissan mengambil alih DAT Motors, ejaan terakhir dari Datson diubah menjadi "sun", karena "son" artinya "kehilangan" dalam bahasa Jepang, sehingga nama akhirnya "Datsun". Nama perusahaan diubah menjadi Jidosha-Seizo Co., Ltd. dan pindah ke Yokohama.

Datsun adalah merek mobil yang dimiliki oleh Nissan Motor Company. Datsun digunakan sebagai merek dari kendaraan Nissan yang diekspor tahun 1958 sampai 1986. Pada tahun 2013, Datsun diluncurkan kembali sebagai merek mobil murah Nissan.

Nama ini dibuat pada tahun 1931 oleh DAT Motorcar Co., untuk model baru mobil mereka dengan nama Datson. Pada tahun 1933, setelah Nissan Motor Company mengontrol DAT Motorcar Co., namanya kembali diganti menjadi Datsun. Merek Datsun cukup terkenal dengan mobil sport mereka misalnya mobil roadster Fairlady dan Koupe Fairlady (240Z). Datsun juga cukup terkenal di Indonesia pada zamannya dengan kendaraan pick-up Datsun 620 (Datsun 1500). Tanggal 20 Maret 2012, Nissan mengumumkan bahwa mereka menghidupkan kembali merek ini untuk pasar Indonesia, Afrika Selatan, India dan Rusia (Nissan Motors Corporation, 2018)

Nissan-Datsun – PT Auto Kencana Andalas didirikan pada 29 Oktober 2000 sebagai perusahaan yang bergerak di bidang industri otomotif. Dan dimulai sebagai Dealer Ford pada 27 Oktober 2002. Dalam 3 tahun kami telah membuat banyak kemajuan dalam bisnis ini, saat ini kami sudah memiliki 7 gerai di Jakarta dan Jayapura dan kedepannya akan terus berkembang ke seluruh Indonesia. Nissan-Datsun – PT Auto Kencana Andalas yang strategis terletak di pusat kota, bisnis dekat dan area kantor yang memberikan anda kesempatan untuk mendapatkan berbagai “Nissan-Datsun Experience" dengan kami. Komitmen kami adalah mendedikasikan pelayanan terbaik kami untuk mendukung semua kebutuhan kendaraan untuk bisnis anda atau pribadi.

Setelah Dealer Ford PT. Auto Kencana Andalas menjalin kerja sama dengan Nissan-Datsun Roxy pada 19 Januari 2018 yang beralamat di Jl. KH. Hasyim Ashari 45, Jakarta Pusat. Sedangkan praktikan PKL di Nissan-Datsun Tomang yang beralamat di Jl. Arjuna Utara Kav. 89 No. 188 RT. 01 RW. 01 Tanjung Duren, Grogol Petamburan, Jakarta Barat (Gambar II.1).

PT. Auto Kencana Andalas didirikan berdasarkan akta Notaris Anita Munaf, SH. No. 5, tanggal 8 Juni 2000. akta pendirian tersebut telah disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia sesuai Surat Keputusan No. C-4202 HT.01.01.TH 2000. dan seiring jalanya usaha serta pertumbuhan yang terus meningkat manajemen PT. Auto Kencana Andalas beberapa kali melakukan perubahan anggaran dasar perusahaan dan terakhir dilakukan perubahan atas akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 102 Tanggal 22 Juni 2012 dan Akta Pernyataan keputusan rapat tersebut telah mendapatkan pengesahan dari menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan Nomor AHU-AHA.01.10-24974.

1. Filosofi Logo

Gambar II.1

Logo PT. Auto Kencana Andalas

Sumber : *company profile* PT. Auto Kencana Andalas

Datsun dapat diartikan sebagai suatu harapan agar bisnis keluarga DAT ini dapat bersinar seperti cahaya matahari. Logo Nissan ini mempunyai latar belakang bulatan berwarna merah yang mengandung makna matahari terbit yang merupakan pencerminan dari ketulusan atau kejujuran. Warna biru langit mendasari huruf "Datsun" yang berwarna putih pada (Gambar II.2).

Gambar II.2

Logo Nissan-Datsun Tomang

Sumber : *company profile* PT. Auto Kencana Andalas

2. Visi

Menjadi Handal dan Terpercaya Dealer Nissan-Datsun

3. Misi

Kami adalah keluarga besar yang memiliki kebanggaan dan tradisi serta komitmen untuk menyediakan mobilitas pribadi kepada seluruh masyarakat di dunia. Kami memberikan apa yang dibutuhkan oleh pelanggan dan produk serta servis yang luar biasa untuk memajukan kehidupan masyarakat.

One Team

Orang – orang yang bekerja sama secara bahu – membahu, perusahaan global untuk kepemimpinan di bidang otomotif, yang diukur dari: *Customer*,

Employer, Dealer, Investor, Supplier, Union Council, and Community Satisfaction.

One Plan

1. Mempercepat perkembangan untuk produk yang baru yang diminta dan dihargai oleh pelanggan.
2. Membiayai rencana kami dan meningkatkan neraca kami.
3. Bekerjasama secara efektif sebagai satu team.
4. Merestrukturisasi secara agresif untuk menjalankan bisnis secara menguntungkan pada permintaan saat ini dan perubahan model.

One Goal

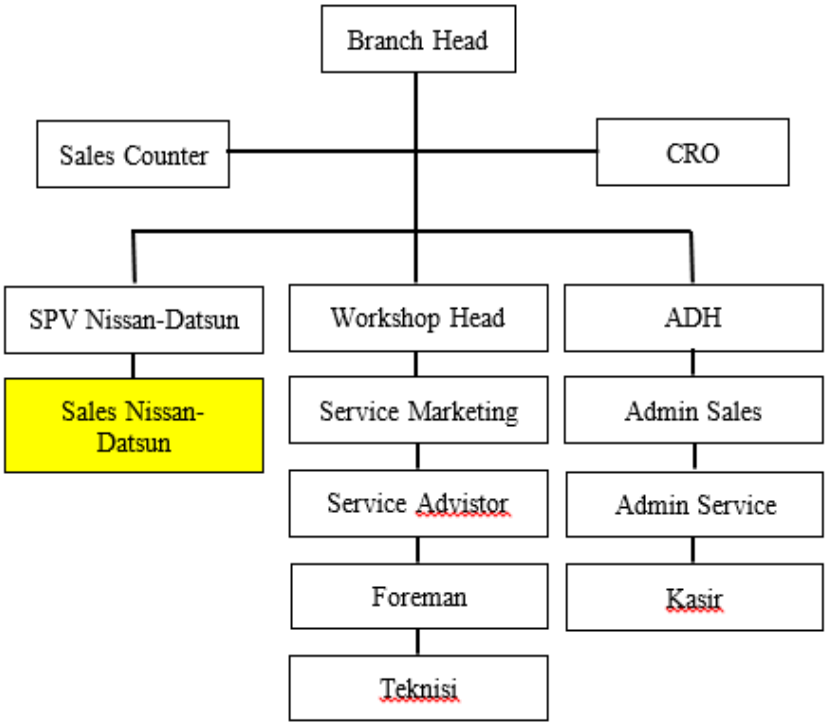
Nissan-Datsun yang menarik dan dapat bertahan dalam memberikan keuntungan yang berkembang untuk semua.

4. Motto

“Kami Peduli”

B. Struktur Organisasi

Struktur organisasi PT. Auto Kencana Andalas berbentuk gabungan divisional dan fungsional dimana kebijakan dan wewenang diberikan oleh pimpinan kepada bawahan sesuai dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing. Pimpinan setiap departemen dapat memberikan perintah kepada semua staf dan anggota yang ada sesuai dengan bidang kerjanya.



Gambar II. 3

Struktur Organisasi PT. Auto Kencana Andalas Nissan Datsun Tomang

Sumber : Diolah Oleh Praktikan

Pada saat praktik kerja lapangan praktikan ditempatkan sebagai Sales. Adapun tugas, tanggung jawab, dan wewenang dari masing-masing jabatan pada PT. Auto Kencana Andalas yang berkaitan dengan saluran distribusi dalam layanan penjualan adalah sebagai berikut :

1. ***Branch Head***

Tugas, wewenang tanggung jawabnya adalah:

a. Mengawasi dan mengkoordinasi seluruh kegiatan yang kantor cabang sesuai dengan kebijaksanaan yang telah ditetapkan.

b. Memimpin kegiatan pemasaran dalam kantor cabang.

c. Memonitor segala kegiatan operasional perusahaan.
d. Memantau prosedur operasional manajemen resiko.
e. Melakukan pengembangan kegiatan operasional.
f. Observasi terhadap kinerja karyawan.
g. Memberikan solusi terhadap berbagai permasalahan.
h. Menerima laporan dari setiap departemen tentang hasil yang telah dicapai oleh masing-masing departemen tersebut.
i. Meminta pertanggung jawaban kepala bengkel dan kepala admin dalam menjalankan pekerjaan apabila pelaksanaannya tidak sesuai prosedur yang telah ditetapkan.

2. *Sales Counter*

Tugas, wewenang tanggung jawabnya adalah memasarkan produk di showroom tanpa melakukan moving dan hanya melayani pelanggan yang datang langsung.

3. *Customer Relationship Officer (CRO)*

Tugas, wewenang tanggung jawabnya adalah:

a. Melakukan percakapan dengan konsumen melalui telepon atau secara langsung untuk memberikan informasi tentang produk atau jasa, mengkonfirmasi pesanan atau *cancel* akun, atau mencatat detil komplain
b. Memecahkan komplain layanan atau tagihan konsumen dengan melaksanakan aktivitas seperti pengembalian uang, menyesuaikan tagihan atau mengganti barang.

c. Memeriksa untuk memastikan bahwa perubahan yang dilakukan menyelesaikan masalah konsumen.
d. Mendapatkan dan memeriksa semua informasi relevan untuk menilai validitas komplain dan kemungkinan penyebabnya seperti kondisi cuaca ekstrim yang berakibat pada tingginya tagihan atau keterlambatan pesanan.
e. Mengevaluasi aturan kebijakan asuransi untuk menentukan apakah klaim kerugian masuk tanggungan perusahaan
f. Mengevaluasi penyesuaian klaim dengan dealer, memeriksa bagian kerusakan yang diklaim dan memberikan persetujuan atau penolakan atas klaim konsumen
g. Membandingkan produk yang dikomplain dengan produk original dan informasi dalam tagihan dan menyiapkan kwitansi untuk pengembalian barang
h. Merekomendasikan perbaikan produk, kemasan, pengiriman, layanan, metode penagihan dan prosedur untuk mencegah masalah di masa mendatang

4. *Supervisor (SPV)* Nissan-Datsun

Tugas, wewenang tanggung jawabnya adalah:

a. Mengkoordinir tim penjualan, agar dapat meningkatkan tingkat penjualan dan apakah penjualan sesuai dengan target.
b. Membantu tim sales dan memberikan pelatihan dalam mencari, melayani dan memaintain konsumen.

c. Membantu mengatasi permasalahan tim sales dan ikut melakukan atau mendampingi presentasi tim sales jika diperlukan.
d. Membuat strategi – strategi penjualan dan mensosialisasikan kepada tim sales.
e. Memberikan laporan penjualan tim sales baik itu mingguan, bulanan atau tahunan.
f. Memonitoring aktivitas tim sales.
g. Memonitoring penjualan dan pembayaran customer dari tim sales.
h. Menentukan pemberian diskon produk kepada tim sales dengan persetujuan dari Manajer Pemasaran atau Direktur Pemasaran terlebih dahulu.
i. Mensosialisasikan dan memberitahu informasi mengenai penjualan yang baru kepada tim sales.

5. *Sales* Nissan-Datsun

Tugas, wewenang tanggung jawabnya adalah memasarkan produk, melakukan moving, sebar brosur dan melayani pelanggan yang bertanya. Setelah itu mengisi buku prospek penjualan yang di sediakan SPV setiap selesai moving ataupun berjaga di pameran.

6. *Workshop Head*

Tugas, wewenang tanggung jawabnya adalah:

a. Memutuskan pemberian/penolakan diskon/Perjanjian Kerja sama sesuai *Standard Operating Procedure*.
b. Menentukan penggunaan kendaraan operasional servis cabang.

c. Menegur, mengarahkan dan memberikan reward dan punishment kepada karyawan bawahannya.
d. Mengusulkan promosi, transfer, demo training atau melakukan PHK bawahannya.

7. *Service Marketing*

Tugas, wewenang tanggung jawabnya adalah membuat data base konsumen yang service dan mencoba untuk *follow up* kembali konsumen untuk service berkala sekalgus mempromosikan jasa service dealer.

8. *Service Advisor*

Tugas, wewenang tanggung jawabnya adalah:

a. Bertanggung jawab melayani kebutuhan pelanggan yang datang dan keluar bengkel dengan mendengarkan, dan menjelaskan tentang kerusakan kendaraan, membuat PKB dan estimasi waktu serta biaya untuk mencapai kepuasan pelanggan,serta menjaga kerapian data-data kendaraan pelanggan.
b. Mengingatkan pelanggan untuk melakukan perawatan berkala brikutnya pada saat selesai perawatan atau perbaikan.
c. Melakukan estimasi biaya perbaikan dan waktu perbaikan.
d. Memutuskan kendaraan boleh keluar atau tidak setelah diperbaiki.

9. *Foreman*

Tugas, wewenang tanggung jawabnya adalah:

a. Mengembangkan analisa PKB dari *Service Advisor* untuk mendistribuskan job kepada mekanik.

b. Mengawasi kerja mekanik sesuai PKB dan *flate rate* yang ditetapkan.
c. Membantu menyelesaikan persoalan yang dihadapi mekanik dengan menjelaskan cara *"Trouble Shooting"* .
d. Mendukung mekanik dalam penyediaan suku cadang dan tools
e. Membuat laporan berkala mengenai *job return*, problem yang dihadapi untuk diserahkan pada atasan.
f. Memeriksa hasil kerja mekanik sesuai dengan PKB.
g. Menjelaskan pada pelanggan tentang kondisi kendaraan yang sedang diperbaiki.
h. Melakukan test drive terhadap kendaraan yang telah selesai diperbaiki.

10. Teknisi

Tugas, wewenang tanggung jawabnya adalah:

a. Mengerjakan perbaikan/perawatan kendaraan sesuai perintah yang ada pada PKB, sesuai dengan standar pengerjaan dan standar K3 yang berlaku.
b. Mencatat pekerjaan yang dilakukan di kolom PKB dan mencatat waktu kerja (waktu mulai dan waktu penyesuaian pekerjaan) pada kertas kerja atau *Check sheet* yang berlaku untuk menentukan *flate rate*.
c. Menginformasikan kerusakan yang ditemukan di luar PKB pada *Foreman* untuk ditindak lanjuti.

11. *Administation Head*

Tugas, wewenang tanggung jawabnya adalah:

a. Melaksanakan pengawasan disiplin pegawai meliputi absensi kerja,cuti, izin dan sebagainya.
b. Melaksanakan hubungan masyarakat secara umum.
c. Melaksanakan penyusunan anggaran belanja.
d. Melaksanakan pengurusan perbendaharaan dan pertanggung jawaban keuangan.
e. Melaksanakan penyimpanan, pemeliharaan serta pengaman dokumen keuangan

12. *Administation Sales*

Tugas, wewenang tanggung jawabnya adalah:

a. Melakukan penagihan yang telah jatuh tempo serta melakukan faktur penjualan kartu kredit dan mengarsipkannya.
b. Melaksanakan proses pengajuan faktur untuk pembuatan STNK atas unit kendaraan yang terjual.
c. Memastikan ketersedaaan stok, melakukan pemesanan ulang stok yang habis atau hampir habis, melakukan stok opname atau pengecekkan atok secara berkala serta membuat laporan stok masuk, keluar dan saldo.

13. *Administation Service*

Tugas, wewenang tanggung jawabnya adalah mengaudit semua konsumen yang service.

14. Kasir

Tugas, wewenang tanggung jawabnya adalah mengaudit semua pembayaran baik cash ataupun kredit.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT. Auto Kencana Andalas merupakan perusahaan industri otomotif yang menawarkan berbagai produk Nissan Datsun. Adapun bauran pemasaran (marketing mix) pada PT. Auto Kencana Andalas adalah sebagai berikut:

1. Product

PT. Auto Kencana Andalas merupakan dealer yang menjual berbagai jenis produk mobil Nissan-Datsun. Untuk pemilihan tipe mobil yang ditawarkan akan di jelaskan pada (Tabel II.2).

Gambar II.4

Nissan Terra

Sumber : https://www.nissan.co.id/vehicles/new/terra.html

Gambar II.5

Nissan X-Trail

Sumber : https://www.nissan.co.id/vehicles/new/x-trail.html

Gambar II.6

Nissan Serena

Sumber : https://www.nissan.co.id/vehicles/new/serena.html

Gambar II.7

Nissan Grand Livina

Sumber : https://www.nissan.co.id/vehicles/new/grand-livina.html

Gambar II.8

Nissan Navara

Sumber : https://www.nissan.co.id/vehicles/new/navara.html

Gambar II.9

Nissan Teana

Sumber : https://www.nissan.co.id/vehicles/new/teana.html

Gambar II.10

Nissan Elgrand

Sumber : https://www.nissan.co.id/vehicles/new/elgrand.html

Gambar II.11

Nissan Juke

Sumber : https://www.nissan.co.id/vehicles/new/juke.html

Gambar II.12

Nissan March

Sumber : https://www.nissan.co.id/vehicles/new/march.html

Gambar II.13

Datsun Go

Sumber : https://www.datsun.co.id/mobil/mobil-baru/GO.html

Gambar II.14

Datsun Go+

Sumber : https://www.datsun.co.id/mobil/mobil-baru/GO-plus.html

Gambar II.15

Datsun Cross

Sumber : https://www.datsun.co.id/mobil/mobil-baru/cross.html

Gambar II.16

Datsun Go Live

Sumber : https://www.datsun.co.id/mobil/mobil-baru/GO/go-live.html

Tabel II.1

Daftar Tipe Mobil Nissan

TIPE				
MARCH 1.2 MID MT	GRAND LIVINA 1.5 XV MT	JUKE 1.5 CVT BLACK INTERIOR	X-TRAIL 2.0 CVT	NAVARA 2.5 VL CVT
MARCH 1.2 MID AT	GRAND LIVINA 1.5 XV CVT	JUKE 1.5 CVT RED INTERIOR	X-TRAIL 2.5 CVT	ELGRAND 2.5 HWS AUTECH CVT
MARCH 1.2 HIGH AT	GRAND LIVINA 1.5 XV HWS MT	JUKE 1.5 CVT REV BLACK INTERIOR	SERENA 2.0 X CVT	TEANA 2.5 CVT
MARCH 1.5 MT	GRAND LIVINA 1.5 XV HWS CVT	JUKE 1.5 CVT REV RED INTERIOR	SERENA 2.0 HWS CVT	TERRA 2.5L MT(4X2)
MARCH 1.5 AT	GRAND LIVINA 1.5 CVT AUTECH	JUKE 1.5 CVT REV II	SERENA 2.0 HWS AUTECH CVT	TERRA 2.5L E AT(4X2)
GRAND LIVINA 1.5 SV MT	GRAND LIVINA 1.5 X-GEAR MT	X-TRAIL 2.5 CVT XTREAMER	NAVARA 2.5 SL MT	TERRA 2.5L VL AT(4X2)
GRAND LIVINA 1.5 SV CVT	GRAND LIVINA 1.5 X-GEAR CVT	X-TRAIL 2.0 MT	NAVARA 2.5 VL MT	TERRA 2.5LVL AT(4X4)

Sumber : Diolah Oleh Praktikan

Tabel II.2

Daftar Tipe Mobil Datsun

TIPE			
GO T OPTION MT	GO T ACTIVE MT	GO+ T OPTION MT	CROSS 1.2 L MT
GO T OPTION CVT	GO T ACTIVE CVT	GO+ T STYLE MT	CROSS 1.2 L CVT

Sumber : Diolah Oleh Praktikan

2. Price

Tabel II.3

Daftar Harga Mobil Nissan

TIPE	HARGA OTR	TIPE	HARGA OTR
MARCH 1.2 MID MT	Rp 185.800.000	JUKE 1.5 CVT REV RED INTERIOR	Rp 326.600.000
MARCH 1.2 MID AT	Rp 196.600.000	JUKE 1.5 CVT REV II	Rp 330.400.000
MARCH 1.2 HIGH AT	Rp 207.400.000	X-TRAIL 2.0 MT	Rp 418.600.000
MARCH 1.5 MT	Rp 214.900.000	X-TRAIL 2.0 CVT	Rp 443.800.000
MARCH 1.5 AT	Rp 225.600.000	X-TRAIL 2.5 CVT	Rp 477.500.000
GL 1.5 SV MT	Rp 221.800.000	X-TRAIL 2.5 CVT XTREAMER	Rp 493.500.000
GL 1.5 SV CVT	Rp 233.900.000	SERENA 2.0 X CVT	Rp 396.200.000
GL 1.5 XV MT	Rp 239.700.000	SERENA 2.0 HWS CVT	Rp 448.200.000
GL 1.5 XV CVT	Rp 251.600.000	SERENA 2.0 HWS AUTECH CVT	Rp 482.300.000
GL 1.5 XV HWS MT	Rp 248.500.000	NAVARA 2.5 SL MT	Rp 413.400.000
GL 1.5 XV HWS CVT	Rp 260.300.000	NAVARA 2.5 VL MT	Rp 458.500.000
GL 1.5 CVT AUTECH	Rp 274.000.000	NAVARA 2.5 VL CVT	Rp 474.300.000
GL 1.5 X-GEAR MT	Rp 247.400.000	ELGRAND 2.5 HWS AUTECH CVT	Rp 1.019.100.000
GL 1.5 X-GEAR CVT	Rp 262.400.000	TEANA 2.5 CVT	Rp 602.900.000
JUKE 1.5 CVT BLACK INTERIOR	Rp 303.200.000	TERRA 2.5L MT(4X2)	Rp 464.000.000
JUKE 1.5 CVT RED INTERIOR	Rp 312.700.000	TERRA 2.5L E AT(4X2)	Rp 490.000.000
JUKE 1.5 CVT REV BLACK INTERIOR	Rp 332.600.000	TERRA 2.5L VL AT(4X2)	Rp 515.000.000
TERRA 2.5LVL AT(4X4)		Rp 661.000.000	

Sumber : Diolah Oleh Praktikan

Harga yang di tawarkan PT. Auto Kencana Andalas untuk setiap produk mobil berbeda tergantung tipe mobilnya. Berikut adalah daftar harga produk berdasarkan tipe mobil Nissan-Datsun.

Tabel II.4

Daftar Harga Mobil Datsun

TIPE	HARGA OTR
GO T OPTION MT	Rp 122.990.000
GO T OPTION CVT	Rp 138.490.000
GO T ACTIVE MT	Rp 126.690.000
GO T ACTIVE CVT	Rp 142.190.000
GO+ T OPTION MT	Rp 128.990.000
GO+ T STYLE MT	Rp 133.990.000
CROSS 1.2 L MT	Rp 161.490.000
CROSS 1.2 L CVT	Rp 173.990.000

Sumber : Diolah Oleh Praktikan

3. Place

Dalam rangka meningkatkan penjualan PT. Auto Kencana Andalas Nissan Datsun Tomang memiliki dealer yang beralamat di Jl. Arjuna Utara Kav. 89 No. 188 RT. 01 RW. 01 Kel. Tanjung Duren Selatan Kec. Grogol Petamburan (Gambar II.16) dan membuka pameran di GIIAS (Gambar II.17).

Gambar II.17

Dealaer Nissan Datsun Tomang

Sumber : Dokumentasi Praktikan

Gambar II.18

Pameran GIIAS

Sumber : Dokumentasi Praktikan

4. Promotion

Berikut adalah bauran promosi (promotion mix) yang dilakukan PT. Auto Kencana Andalas, yaitu:

a. *Personal Selling*

Personal selling adalah suatu bentuk komunikasi langsung antara seorang penjual dengan calon pembelinya. yang dilakukan PT. Auto Kencana Andalas yaitu dengan melakukan komunikasi dua arah dengan konsumen, seperti menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diberikan konsumen mengenai suatu produk.

b. *Sales Promotion*

PT. Auto Kencana Andalas melakukan sales promotion seperti memberikan voucher potongan harga atau hadiah menarik lainnya kepada konsumen dengan syarat dan ketentuan yang berlaku, memberikan promosi mingguan yang berbeda tiap minggunya, serta mengikuti berbagai event seperti pameran automotif.

c. *Direct Marketing*

Direct marketing yang dilakukan oleh PT. Auto Kencana Andalas yaitu; seperti memberikan pemberitahuan akan promosi kepada konsumen yang loyal melalui telepon, dan e-mail.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Bidang pekerjaan yang dilakukan praktikan selama 40 hari Praktek Kerja Lapangan di Nissan Datsun Tomang adalah sebagai *sales.* Nissan Datsun Tomang menempatkan bagian praktikan sebagai sales atas dasar permintaan praktikan sendiri pada saat melakukan kegiatan wawancara di Nissan Datsun Tomang, selain itu Nissan Datsun Tomang membutuhkan sumber daya manusia di bidang *marketing* guna meningkatkan penjualan. Berikut merupakan tugas praktikan selama melakukan Praktek Kerja Lapangan di Nissan Datsun Tomang sebagai berikut :

1. Perencanaan penjualan
2. Pelaksanaan penjualan

B. Pelaksanaan Kerja

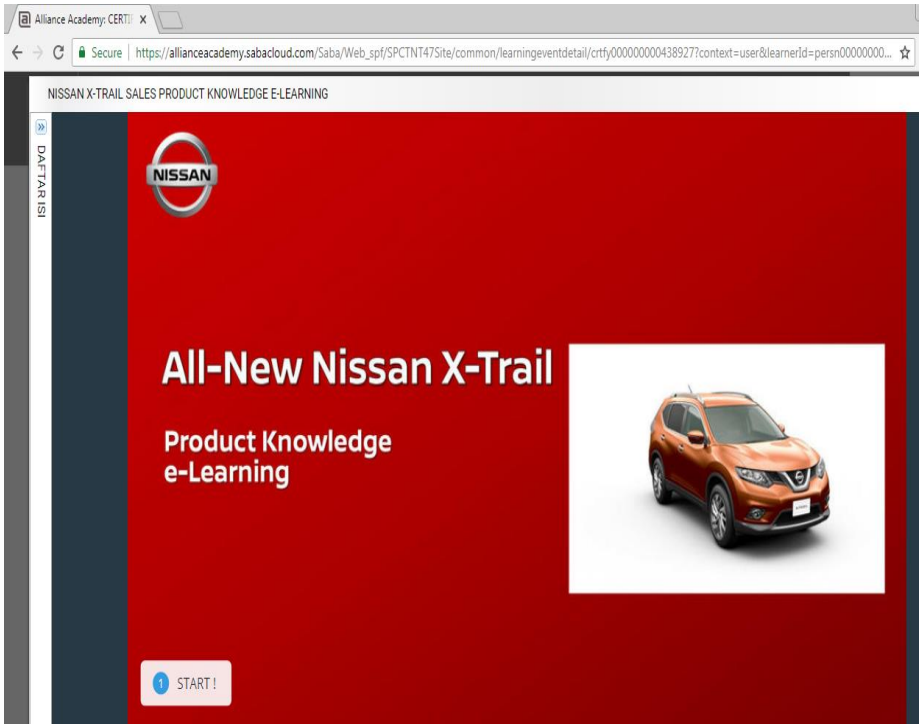
1. Perencanaan penjualan

a. Mengenal produk

Sebelum memasarkan produk dari nissan dan datsun Praktikan mengikuti *training* tentang mengenal produk dari Nissan dan Datsun di *website* https://allianceacademy.sabacloud.com dan brosur agar praktikan mengerti mengenai informasi dasar mengenai produk, desain dari produk,

harga, perbandingan dengan kompetitor, spesifikasi, fitur, kelebihan, kekurangan, pemeliharaan dan layanan purna jual dari produk tersebut yang nantinya akan membantu praktikan pada saat menjelaskan produk Nissan dan Datsun kepada calon konsumen.

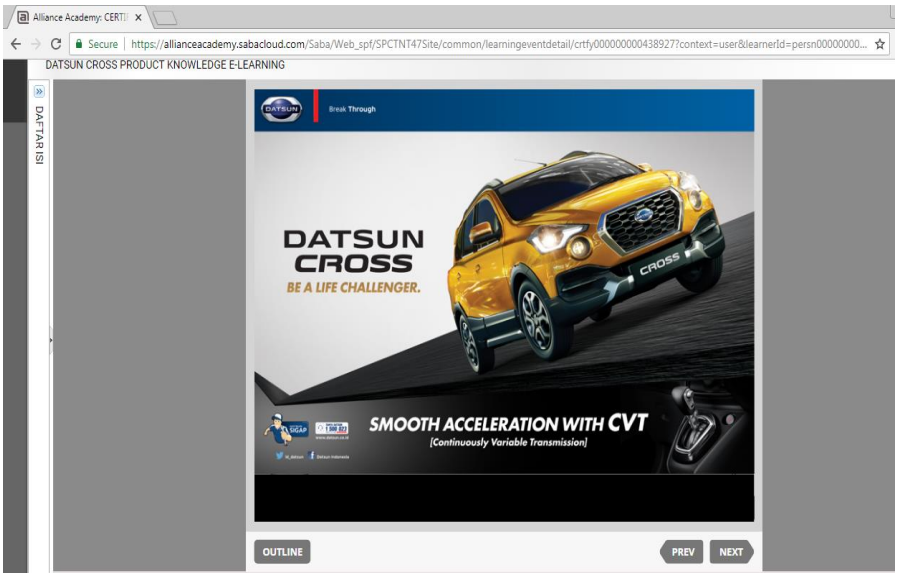
Berikut adalah contoh *training product knowledge* Nissan dan Datsun di *website* dan brosur yang praktikan lakukan:



Gambar III.1

***Website Training Product Knowladge* Nissan**

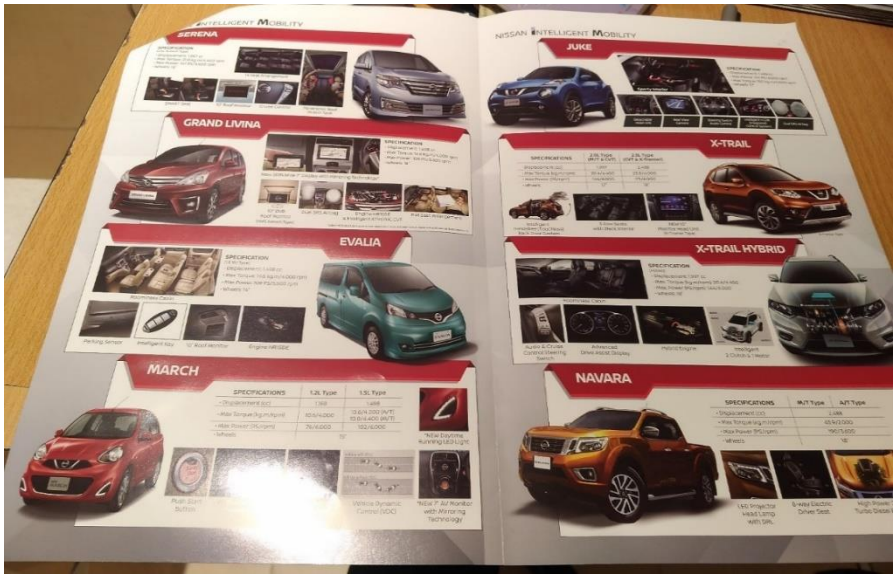
Sumber : Data Internal Perusahaan



Gambar III.2

***Website Training Product Knowladge* Datsun**

Sumber : Data Internal Perusahaan



Gambar III.3

Brosur Produk Nissan

Sumber **:** Data *Internal* Perusahan

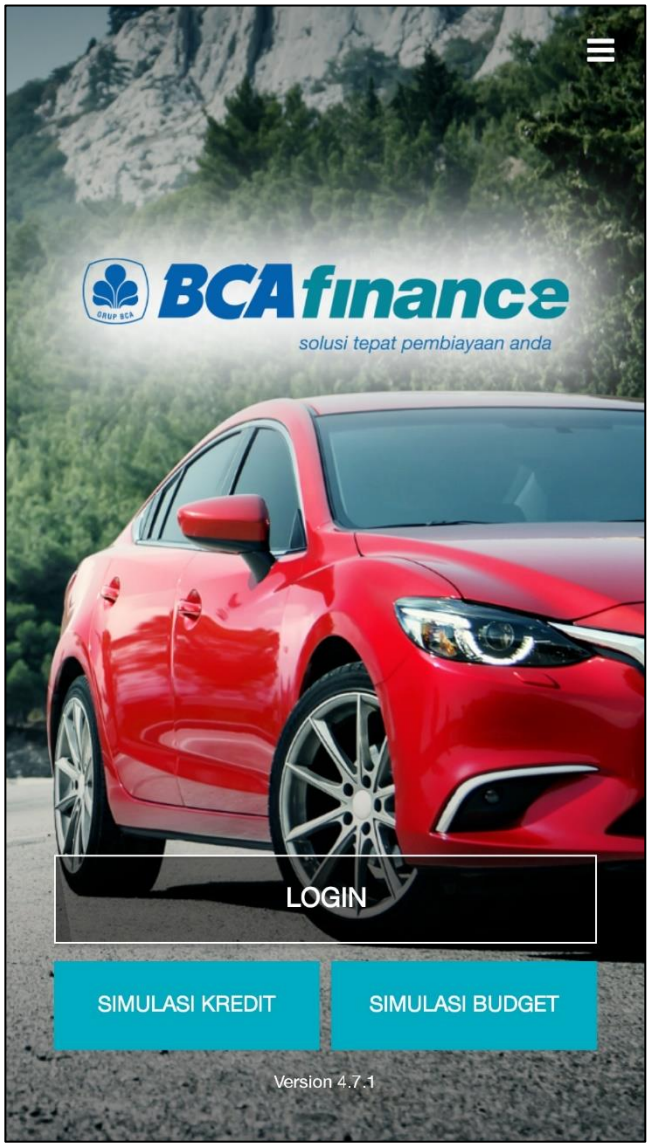
Gambar III.4

Brosur Produk Datsun

Sumber : Data *Internal* Perusahaan

b. Belajar menghitung simulasi kredit menggunakan BCA *Finance*

Praktikan juga diajarin mengenai simulasi kredit menggunakan sistem BCA *Finance* tujuannya agar praktikan dapat menjelaskan kepada calon konsumen yang ingin mem *breakdown* atau mengetahui besarnya bunga, tarif asuransi, biaya administrasi, tenor, besarnya DP dari *Total Down Payment* untuk menyesuaikan cicilan dan DP yang di sanggupi oleh calon konsumen. Berikut adalah contoh simulasi kredit menggunakan BCA *Finance*:

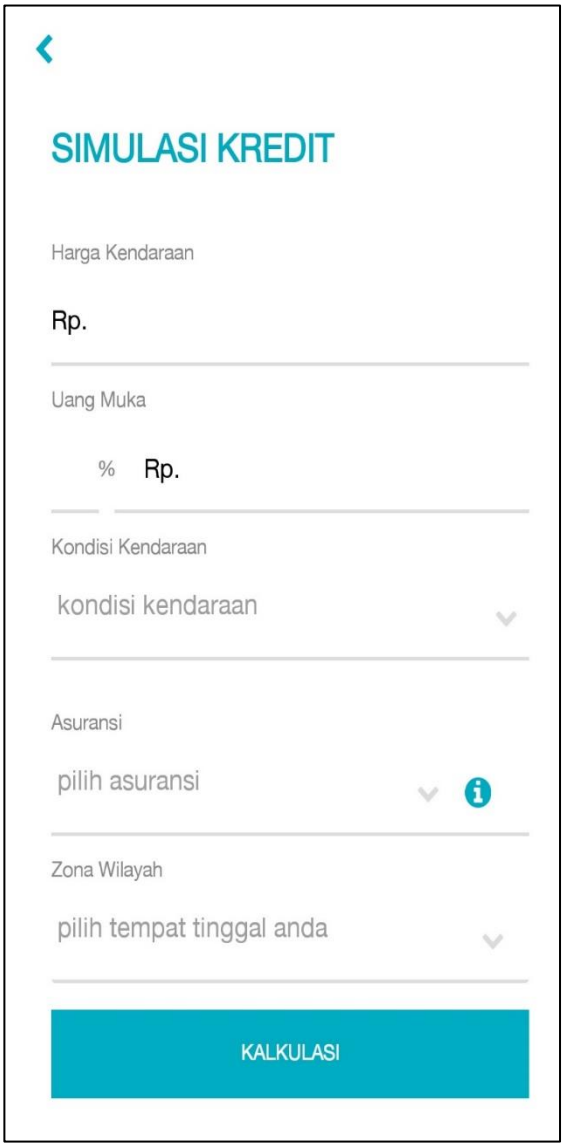


Gambar III.5

Aplikasi BCA *Finance*

Sumber : Diolah Oleh Praktikan

Pertama praktikan disuruh mendownload aplikasi BCA *Finance* setelah selesai mendownload SPV memberikan arahan untuk membuka aplikasi BCA *Finance.* Setelah terbuka aplikasi akan muncul Gambar III.5 lalu klik SIMULASI KREDIT.



Gambar III.6

Menu Aplikasi BCA *Finance*

Sumber : Diolah oleh Praktikan

Setelah mengklik SIMULASI KREDIT akan muncul Gambar III.6 yang terdapat beberapa kolom, yaitu:

- Harga kendaraan mobil
- Uang muka minimal 25%

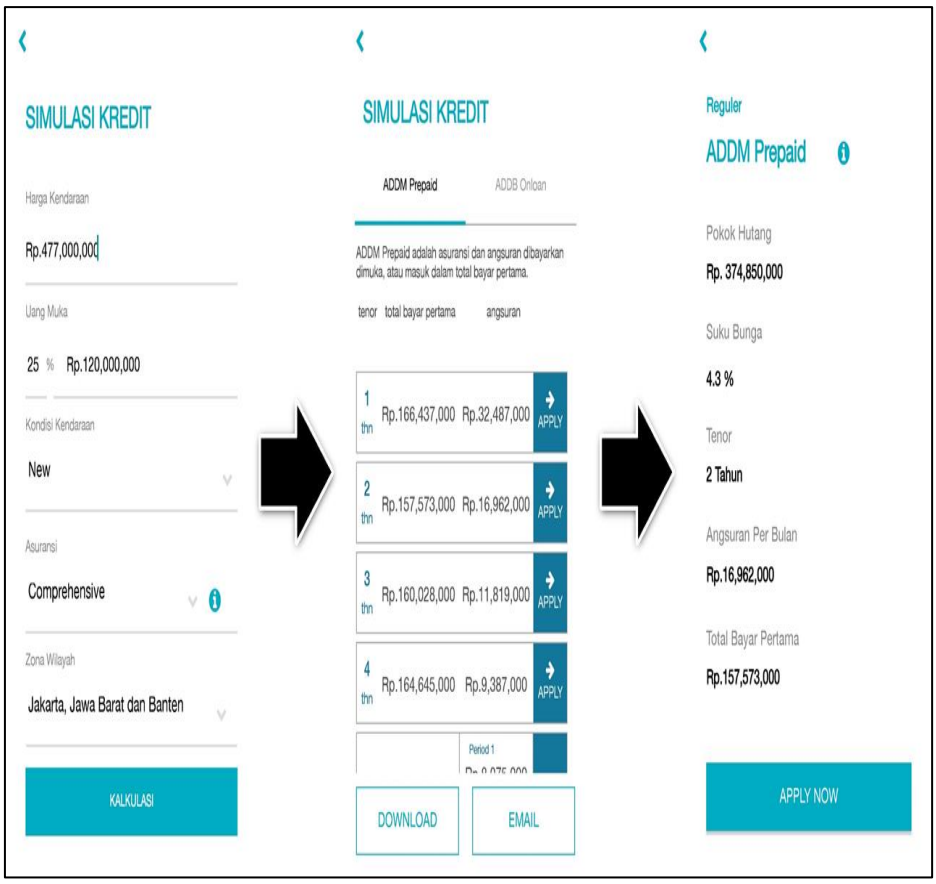
- Kondisi kendaraan
- Asuransi
- Zona wilayah

SPV saya menjelaskan dengan contoh seperti ini; Bpk Adi ingin membeli mobil Nissan X-Trail 2.5 CVT dengan harga mobil Rp 477.000.000 di wilayah Jakarta. Bpk Adi ingin membayar DP Rp 120.000.000 menyicil selama 2 tahun, dan kendaraannya diasuransikan keseluruhan selama 2 tahun. Jadi berapa besaran bunga dan cicilan yang harus dibayar Bpk Adi?

Penjelasannya terdapat di Gambar III.7 dimana kolom – kolom yang ada di Gambar III.6 harus diisi terlebih dahulu, yaitu:

- Harga kendaraan = Rp 477.000.000
- Uang muka = Rp 120.000.000
- Kondisi kendaraan = baru (*New*)
- Asuransi = keseluruhan (*Comprehensiv*)
- Zona wilayah = Jakarta

Selanjutnya keluar beberapa option pilihan jangka waktu tahun berjalan angsuran dan klik yang 2 tahun. Jadi akan keluar besaran bunga dan cicilan yang harus dibayar Bpk Adi adalah 4,3% bunga dan cicilan Rp 16.962.000/per bulan



Gambar III.7

Hasil Simulasi Kredit BCA *Finance*

Sumber : Diolah Oleh Praktikan

c. Mengetahui Kebutuhan Konsumen

Selain belajar mengenai *product knowladge* praktikan juga di ajari mengenai bagaimana cara mengetahui kebutuhan konsumen dengan 3B (Butuh, *Budget*, Bisa dihubungi). Berikut ini pertanyaan – pertanyaan untuk mengetahui kebutuhan konsumen, yaitu :

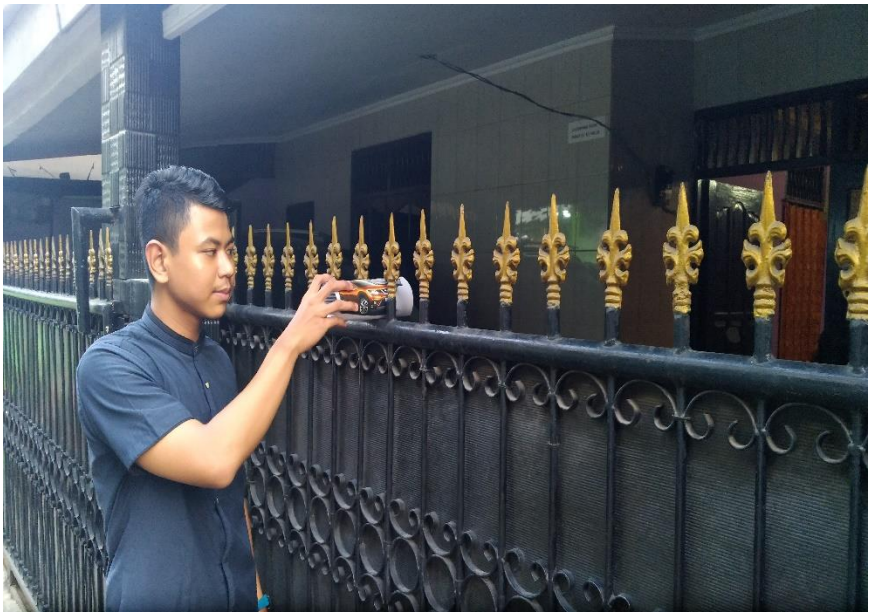
- Lagi cari mobil apa?
- Dimana rumahnya?
- Apa pekerjaannya?

- Mobil yang digunakan untuk kegiatan apa?
- Sebelumnya menggunakan mobil apa?
- Maksud ingin mengganti mobil?
- *Budget* berapa?
- Kontak yang bisa di hubungin?

2. Pelaksanaan penjualan

Praktikan diminta untuk melakukan penjualan mobil dengan cara Flyering dan Canvasing, yaitu:

a) *Flyering*



Gambar III.8

***Flyering* di Perumahan Tanjung Duren**

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Flyering adalah kegiatan rutinitas *sales* untuk menyebarkan brosur. Praktikan melakukan *flyering* di wilayah Tanjung Duren, dan Kemanggisan baik di perumahan pada Gambar III.8 ataupun di jalan raya.

b) *Canvasing*

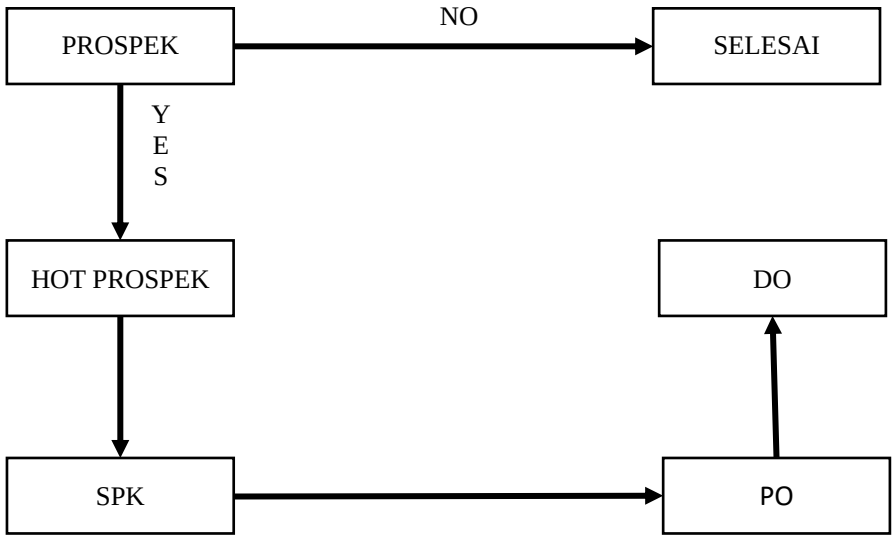
Canvasing adalah kegiatan rutinitas *sales* untuk menawarkan produk nissan dan datsun kepada konsumen. Praktikan melakukan *canvasing* di wilayah Tanjung Duren, Kemanggisan dan pameran GIIAS. Praktikan menawarkan kepada Ibu Rahmi pemilik rumah yang beralamat di Jalan Tanjung Duren Selatan III, RT/RW 15/2, Kel Tanjung Duren Selatan, Kec Grogol Petamburan, Jakarta Barat pada Gambar III.9, dan penjual toko.

Gambar III.9

***Canvasing* Kepada Bpk Polisi**

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Setelah selesai mempersiapkan penjulan Praktikan diberi tugas oleh *SPV* untuk menjualkan produk nissan dan datsun kepada calon konsumen. Parktikan diberi tahu tahapan dalam menjual mobil nissan dan datsun, adapun tahapannya pada Gambar III.10 sebagai berikut.



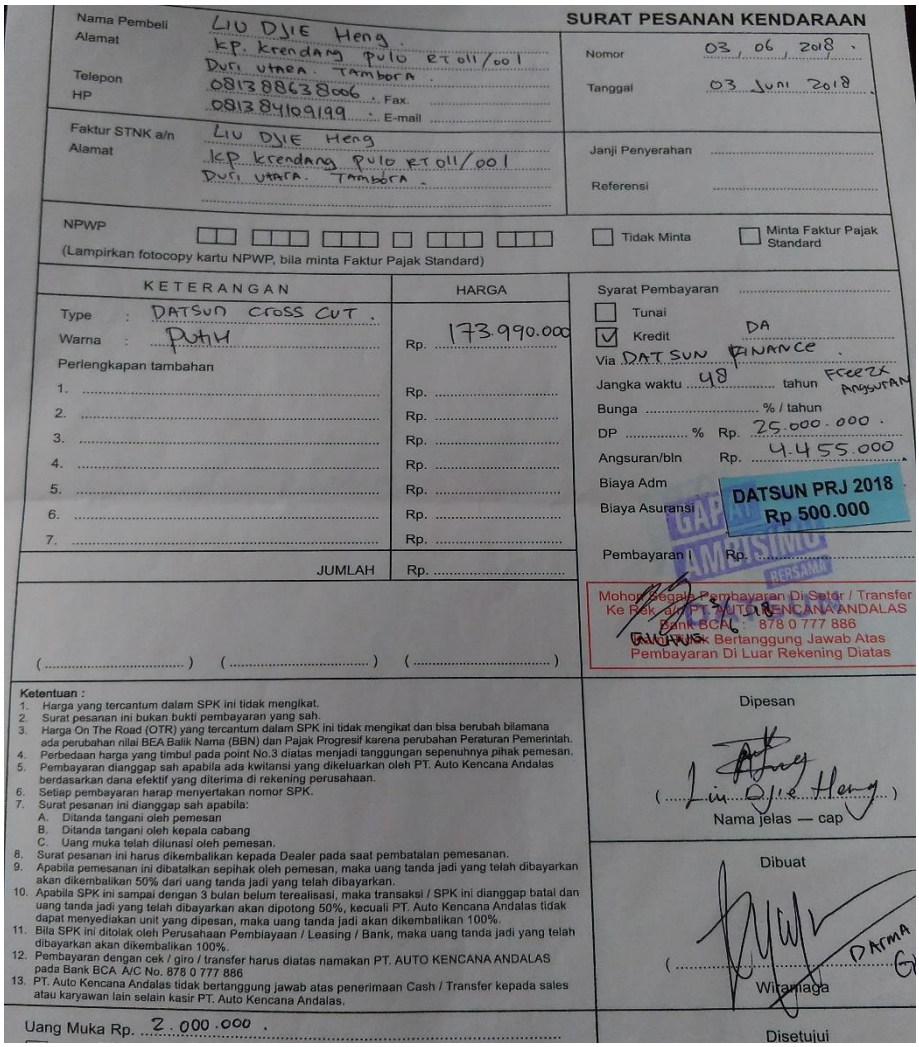
Gambar III.10

***Flowchat* Tahapan Dalam Menjual Mobil Nissan Datsun**

Sumber : Diolah Oleh Praktikan

a. Prospek adalah konsumen yang sekedar bertanya dan belum ingin membeli.
b. Hot Prospek adalah konsumen yang sudah yakin ingin membeli.
c. SPK (Surat Pesan Kendaraan) adalah form untuk memesan kendaraan pada Gambar III.11 yang berisikan nama pembeli, alamat, nomer telepon atau hp, faktur stnk, type kendaraan, warna kendaraan, harga

kendaraan, syarat pembayaran tunai atau kredit, uang muka, tanda tangan pemesan, dan tanda tangan konsumen.



SURAT PESANAN KENDARAAN

Nama Pembeli : LIU DJIE Heng
Alamat : KP. krendang Pulo RT 011/001 Duri utara. Tambora
Telepon / HP : 08138863806 ... Fax. ... 08138409199 ... E-mail ...
Nomor : 03/06/2018
Tanggal : 03 Juni 2018
Faktur STNK a/n : LIU DJIE Heng
Alamat : KP krendang Pulo RT 011/001 Duri utara. Tambora
Janji Penyerahan ...
Referensi ...
NPWP ☐☐ ☐☐☐ ☐☐☐ ☐ ☐☐☐ ☐☐☐ ☐ Tidak Minta ☐ Minta Faktur Pajak Standard
(Lampirkan fotocopy kartu NPWP, bila minta Faktur Pajak Standard)

KETERANGAN	HARGA
Type : DATSUN CROSS CVT	Rp. 173.990.000
Warna : PUTIH	
Perlengkapan tambahan	
1. ...	Rp. ...
2. ...	Rp. ...
3. ...	Rp. ...
4. ...	Rp. ...
5. ...	Rp. ...
6. ...	Rp. ...
7. ...	Rp. ...
JUMLAH	Rp. ...

Syarat Pembayaran ...
☐ Tunai
☑ Kredit DA
Via DATSUN FINANCE
Jangka waktu 48 tahun FREEZE ANGSURAN
Bunga ... % / tahun
DP ... % Rp. 25.000.000
Angsuran/bln Rp. 4.455.000
Biaya Adm
Biaya Asuransi
DATSUN PRJ 2018 Rp 500.000
Pembayaran I Rp. ...

Mohon Segala Pembayaran Di Setor / Transfer Ke Rek. a/n PT. AUTO KENCANA ANDALAS Bank BCA : 878 0 777 886
Kami Tidak Bertanggung Jawab Atas Pembayaran Di Luar Rekening Diatas

(...) (...) (...)

Ketentuan :
1. Harga yang tercantum dalam SPK ini tidak mengikat.
2. Surat pesanan ini bukan bukti pembayaran yang sah.
3. Harga On The Road (OTR) yang tercantum dalam SPK ini tidak mengikat dan bisa berubah bilamana ada perubahan nilai BEA Balik Nama (BBN) dan Pajak Progresif karena perubahan Peraturan Pemerintah.
4. Perbedaan harga yang timbul pada point No.3 diatas menjadi tanggungan sepenuhnya pihak pemesan.
5. Pembayaran dianggap sah apabila ada kwitansi yang dikeluarkan oleh PT. Auto Kencana Andalas berdasarkan dana efektif yang diterima di rekening perusahaan.
6. Setiap pembayaran harap menyertakan nomor SPK.
7. Surat pesanan ini dianggap sah apabila:
   A. Ditanda tangani oleh pemesan
   B. Ditanda tangani oleh kepala cabang
   C. Uang muka telah diunasi oleh pemesan.
8. Surat pesanan ini harus dikembalikan kepada Dealer pada saat pembatalan pemesanan.
9. Apabila pemesanan ini dibatalkan sepihak oleh pemesan, maka uang tanda jadi yang telah dibayarkan akan dikembalikan 50% dari uang tanda jadi yang telah dibayarkan.
10. Apabila SPK ini sampai dengan 3 bulan belum terealisasi, maka transaksi / SPK ini dianggap batal dan uang tanda jadi yang telah dibayarkan akan dipotong 50%, kecuali PT. Auto Kencana Andalas tidak dapat menyediakan unit yang dipesan, maka uang tanda jadi akan dikembalikan 100%.
11. Bila SPK ini ditolak oleh Perusahaan Pembiayaan / Leasing / Bank, maka uang tanda jadi yang telah dibayarkan akan dikembalikan 100%.
12. Pembayaran dengan cek / giro / transfer harus diatas namakan PT. AUTO KENCANA ANDALAS pada Bank BCA A/C No. 878 0 777 886
13. PT. Auto Kencana Andalas tidak bertanggung jawab atas penerimaan Cash / Transfer kepada sales atau karyawan lain selain kasir PT. Auto Kencana Andalas.

Uang Muka Rp. 2.000.000

Dipesan
(Liu Djie Heng)
Nama jelas — cap

Dibuat
(DARMA)
Wiramaga

Disetujui

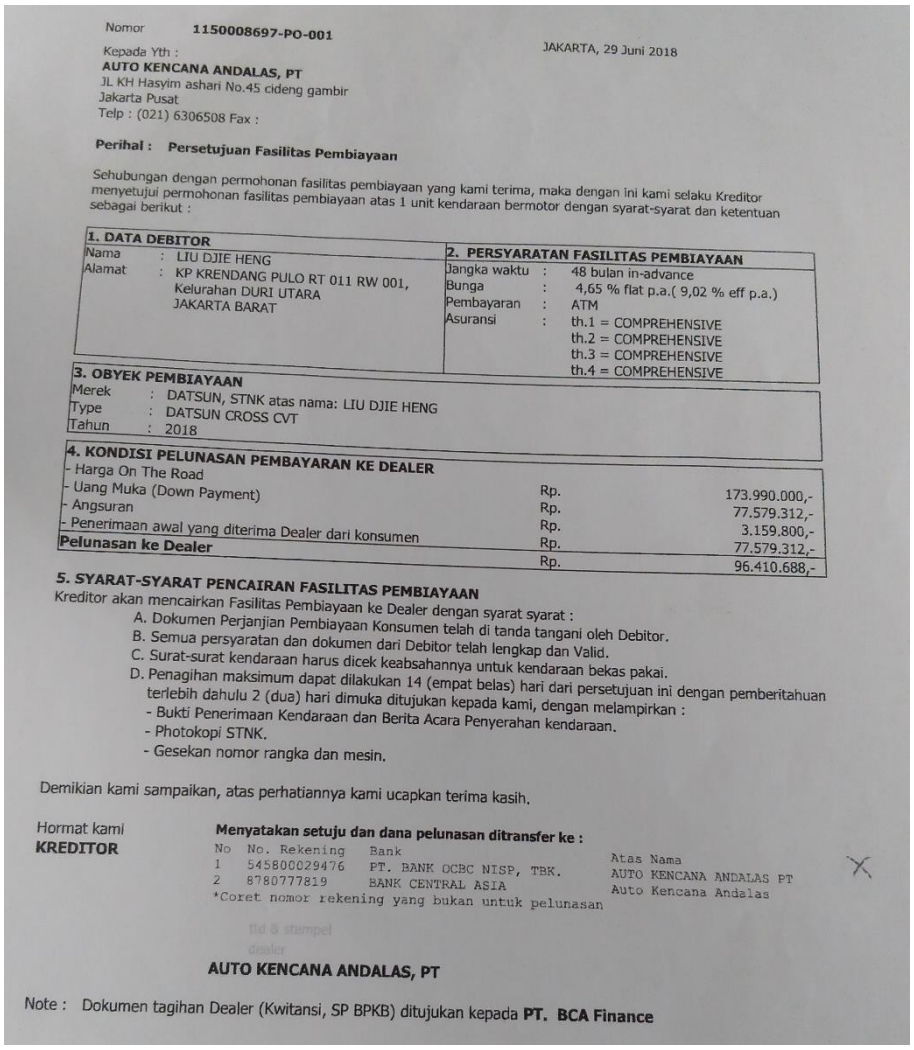
Gambar III.11

SPK (Surat Pesan Kendaraan)

Sumber : Diolah Oleh Praktikan

d. PO (Purchase Order) adalah surat yang dikeluarkan leasing perihal persetujuan fasilitas pembiayaan untuk pemesanan pembelian mobil pada Gambar III.12 dan surat ini akan keluar bila konsumen sudah

memenuhi persyaratan pembelian mobil yaitu: buku rekening, KK, NPWP, PBB, tagihan listrik dan air.



Nomor **1150008697-PO-001**

JAKARTA, 29 Juni 2018

Kepada Yth :
AUTO KENCANA ANDALAS, PT
JL KH Hasyim ashari No.45 cideng gambir
Jakarta Pusat
Telp : (021) 6306508 Fax :

Perihal : Persetujuan Fasilitas Pembiayaan

Sehubungan dengan permohonan fasilitas pembiayaan yang kami terima, maka dengan ini kami selaku Kreditor menyetujui permohonan fasilitas pembiayaan atas 1 unit kendaraan bermotor dengan syarat-syarat dan ketentuan sebagai berikut :

1. DATA DEBITOR		**2. PERSYARATAN FASILITAS PEMBIAYAAN**		
Nama	: LIU DJIE HENG	Jangka waktu	:	48 bulan in-advance
Alamat	: KP KRENDANG PULO RT 011 RW 001, Kelurahan DURI UTARA JAKARTA BARAT	Bunga	:	4,65 % flat p.a.(9,02 % eff p.a.)
		Pembayaran	:	ATM
		Asuransi	:	th.1 = COMPREHENSIVE th.2 = COMPREHENSIVE th.3 = COMPREHENSIVE th.4 = COMPREHENSIVE

3. OBYEK PEMBIAYAAN		
Merek	: DATSUN, STNK atas nama: LIU DJIE HENG	
Type	: DATSUN CROSS CVT	
Tahun	: 2018	

4. KONDISI PELUNASAN PEMBAYARAN KE DEALER		
- Harga On The Road	Rp.	173.990.000,-
- Uang Muka (Down Payment)	Rp.	77.579.312,-
- Angsuran	Rp.	3.159.800,-
- Penerimaan awal yang diterima Dealer dari konsumen	Rp.	77.579.312,-
Pelunasan ke Dealer	Rp.	96.410.688,-

5. SYARAT-SYARAT PENCAIRAN FASILITAS PEMBIAYAAN
Kreditor akan mencairkan Fasilitas Pembiayaan ke Dealer dengan syarat syarat :
A. Dokumen Perjanjian Pembiayaan Konsumen telah di tanda tangani oleh Debitor.
B. Semua persyaratan dan dokumen dari Debitor telah lengkap dan Valid.
C. Surat-surat kendaraan harus dicek keabsahannya untuk kendaraan bekas pakai.
D. Penagihan maksimum dapat dilakukan 14 (empat belas) hari dari persetujuan ini dengan pemberitahuan terlebih dahulu 2 (dua) hari dimuka ditujukan kepada kami, dengan melampirkan :
- Bukti Penerimaan Kendaraan dan Berita Acara Penyerahan kendaraan.
- Photokopi STNK.
- Gesekan nomor rangka dan mesin.

Demikian kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami
KREDITOR

Menyatakan setuju dan dana pelunasan ditransfer ke :

No	No. Rekening	Bank	Atas Nama
1	545800029476	PT. BANK OCBC NISP, TBK.	AUTO KENCANA ANDALAS PT
2	8780777819	BANK CENTRAL ASIA	Auto Kencana Andalas

*Coret nomor rekening yang bukan untuk pelunasan

ttd & stempel dealer

AUTO KENCANA ANDALAS, PT

Note : Dokumen tagihan Dealer (Kwitansi, SP BPKB) ditujukan kepada **PT. BCA Finance**

Gambar III.12

PO (*Purchase Order*)

Sumber : Diolah Oleh Praktikan

e. DO (Delivery Order) adalah pengiriman unit mobil ke konsumen.

C. Kendala yang Dihadapi

Selama 40 hari praktikan melaksanakan Praktek Kerja Lapangan di Nissan Datsun Tomang praktikan menagalami kendala dalam beberapa kegiatan. Berikut beberapa kendala yang praktikan alami pada saat Praktek Kerja Lapangan :

1. Kurangnya pengetahuan produk nissan dan datsun
2. Keterbatasan pengetahuan menghitung kredit selain BCA *Finance*

D. Cara Mengatasi Kendala

Dari beberapa kendala yang telah dipaparkan sebelumnya, praktikan mencoba meminimalisir kendala yang ada. Berikut beberapa cara yang dilakukan praktikan untuk mengatasi kendala yang ada :

1. Untuk menambah pengetahuan praktikan belajar kembali tentang produk yang dijual dan berdiskusi dengan *SPV* . Selain itu, praktikan juga melakukan *role play* dengan sesama *sales* guna menambah pengetahuan dan pengalaman ketika bertemu dengan calon konsumen.
2. Untuk mengatasi keterbatasan pengetahuan menghitung kredit selain BCA *Finance* praktikan berdiskusi dengan SPV supaya para *sales* diberikan metode penghitungan kredit manual.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Setelah praktikan melaksanakan PKL di PT. Auto Kencana Andalas (AKA) Nissan Datsun Tomang, praktikan merasa banyak manfaat yang dapat diambil dari pengalaman tersebut. Ada beberapa point penting yang dapat diambil oleh praktikan, yaitu :

a. Penjualan produk PT. Auto Kencana Andalas Nissan Datsun Tomang mulai dari menyebarkan brosur, menawarkan produk ke konsumen secara personal, dan sampai pada pengiriman mobil kepada konsumen.
b. Jenis promosi PT. Auto Kencana Andalas yaitu dengan *personal selling*, *sales promotion*, dan *direct marketing*.

B. Saran

Bedasarkan pengalaman yang diperoleh pada saat praktikan melaksanakan PKL di PT. Auto Kencana Andalas (AKA) Nissan Datsun Tomang, praktikan bermaksud memberikan saran agar dapat bermanfaat untuk keberlangsungan perusahaan dan dapat dipelajari oleh praktikan. Ada beberapa saran yang dapat praktikan, yaitu :

1. Untuk PT. Auto Kencana Andalas (AKA) Nissan Datsun Tomang
    a. Nissan Datsun Tomang seharusnya memberikan pelatihan mengenai cara menghitung simulasi kredit secara manual karena banyak sales

tidak bisa menghitung manual dan selalu mengandalkan orang *leasing* untuk membantu menghitungkan simulasi kredit.

b. Nissan Datsun Tomang seharusnya melakukan kegiatan *role play* setiap sore hari untuk meningkatkan pengetahuan, percaya diri, dan kemampuan sales dalam berbicara ataupun bernegosiasi dengan konsumen.

2. Untuk Universitas Negeri Jakarta

Seharusnya Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta menjalin kerja sama dengan perusahaan – perusahaan yang sesuai dengan jurusan dan konsentrasinya. Sehingga mahasiswa tidak kesulitan dalam mencari tempat Praktek Kerja Lapangan yang sesuai dengan jurusan dan konsentrasinya.

DAFTAR PUSTAKA

Hajat, N., & dkk. (2012). Pedoman Praktik Kerja Lapangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Jakarta.

Nissan Motors Corporation. (2018, Maret 31). Retrieved from https://www.nissan-global.com/EN/COMPANY/PROFILE/ (Diakses pada 7 Januari 2019)

PT. Nissan Motors Distributor Indonesia. (2018). Retrieved from https://www.datsun.co.id (Diakses pada 7 Januari 2019)

PT. Nissan Motors Indonesia. (2018). Retrieved from https://www.nissan.co.id (Diakses pada 7 Januari 2019)

Suroso, G. T. (2015, Febuari 12). Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) dan Perekonomian Indonesia. Retrieved from Badan Pendidikan dan Pelatihan Keuangan Menteri Keuangan: https://bppk.kemenkeu.go.id/id/publikasi/artikel/150-artikel-keuangan-umum/20545-masyarakat-ekonomi-asean-mea-dan-perekonomian-indonesia (Diakses pada 7 Januari 2019)

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Permohonan PKL

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

Building Future Leaders

Nomor : **1356/UN39.12/KM/2018** **25 Juni 2018**
Lamp. : -
H a l : **Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan**

Yth. **Kepala Cabang AKA Nissan Datsun Tomang**
Jl. Arjuna Utara No.4, Tanjung Duren Selatan,
Grogol Petamburan, Jakarta Barat 11470

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

N a m a	:	**Rezal Saefudin**
Nomor Registrasi	:	8223163376
Program Studi	:	Manajemen Pemasaran (D3)
Fakultas	:	Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP	:	085774589990

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 1 Juli s.d. 31 Agustus 2018 dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
dan Hubungan Masyarakat

Woro Sasmoyo, SH
NIP. 19630403 198510 2 001

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

Lampiran 2 : Surat Balasan Dari Perusahaan

AUTO KENCANA ANDALAS

Jakarta, 29 Juni 2018

No. : 001/ADM/AKA-TA/VI/2018
Perihal : Surat Konfirmasi Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

Kepada Yth,
Bapak/Ibu
Dekan Bidang Akademik Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Jakarta
Di –
Tempat.

Dengan hormat,

Merujuk kepada surat dari Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat, nomor : 1356/UN39.12/KM/2018 tertanggal 25 Juni 2018, perihal Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan, kami hendak memberikan kesempatan kepada mahasiswa tersebut dibawah ini untuk melaksanakan Kerja Prakterk di Perusahaan kami.

NAMA	NO. REGISTRASI	PROGRAM STUDI
REZAL SAEFUDIN	8223163376	MANAJEMEN PEMASARAN

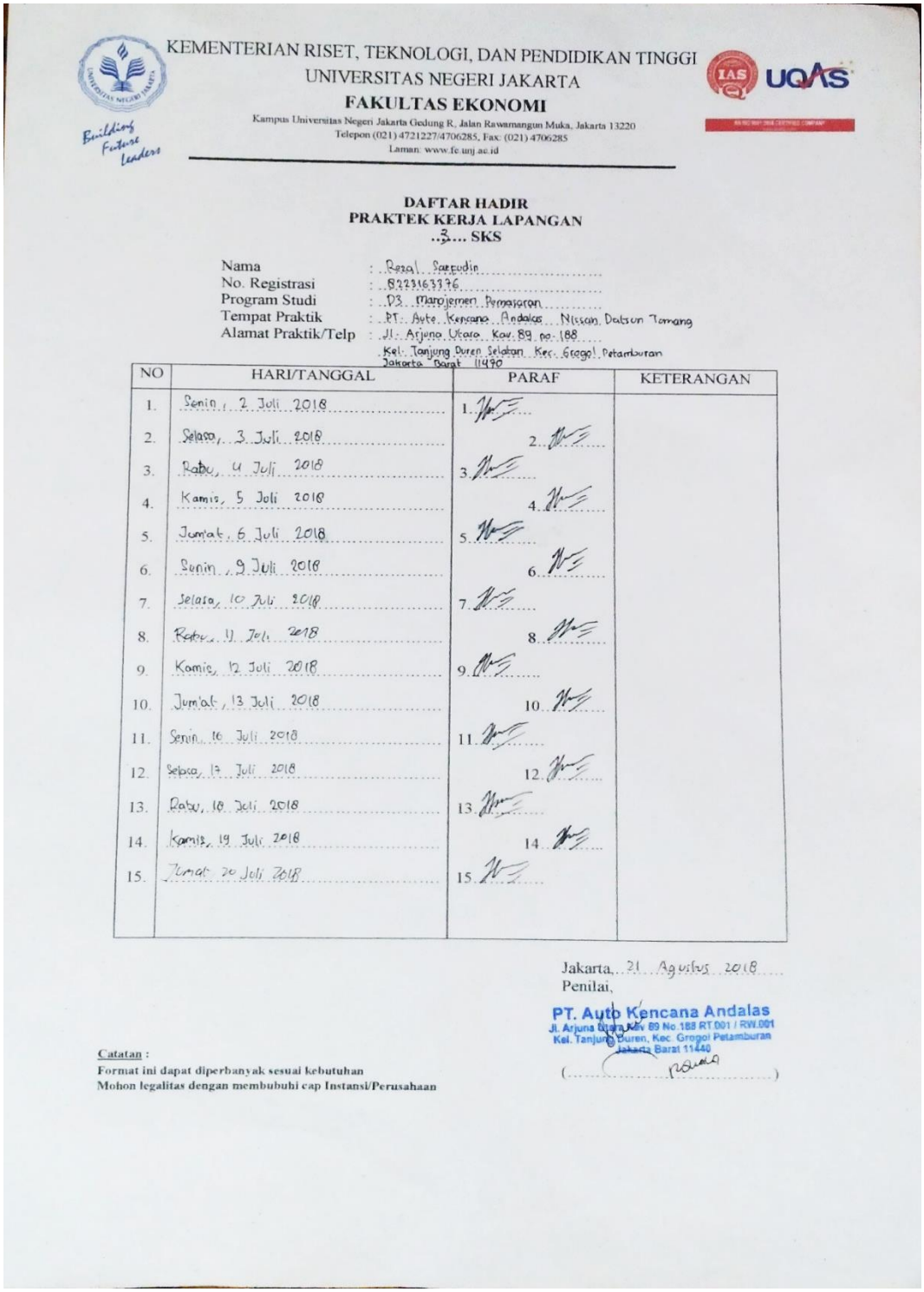
Demikian surat ini kami sampaikan. Atas perhatian Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

PT. Auto Kencana Andalas
Jl. Arjuna Utara Kav 89 No.188 RT.001 / RW.001
Kel. Tanjung Duren, Kec. Grogol Petamburan
Jakarta Barat 11440

RONALD HIDAYAT
Head of Administration

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

Building Future Leaders

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

Nama : Reza\ Sarpudin
No. Registrasi : 8223163376
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. Auto Kencana Andalas Nissan Datsun Tarnang
Alamat Praktik/Telp : Jl. Arjuna Utara Kav. 89 no. 188 Kel. Tanjung Duren Selatan Kec. Grogol Petamburan Jakarta Barat 11490

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

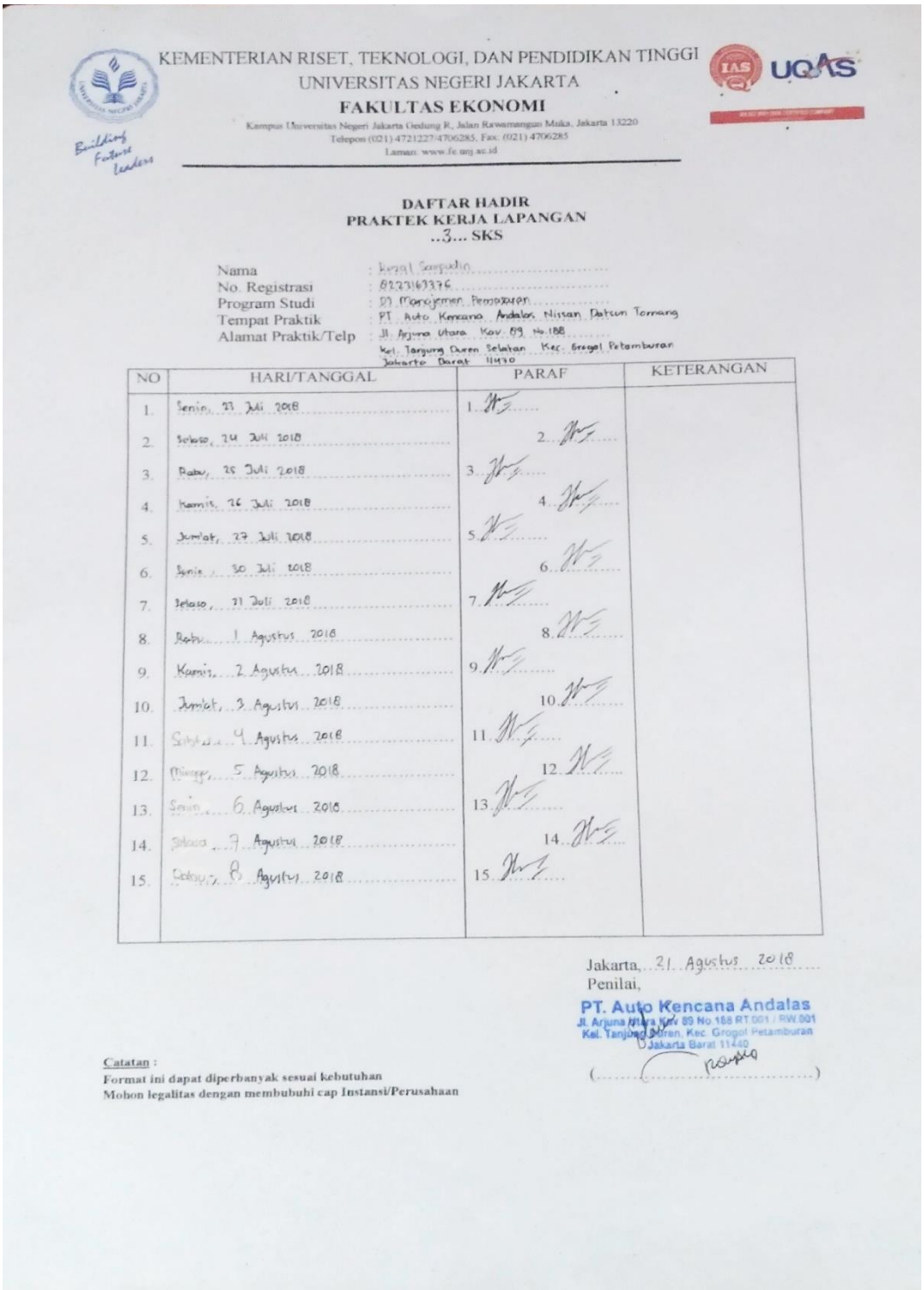
Jakarta, 21 Agustus 2018
Penilai,

PT. Auto Kencana Andalas
Jl. Arjuna Utara Kav 89 No.188 RT.001 / RW.001
Kel. Tanjung Duren, Kec. Grogol Petamburan
Jakarta Barat 11440

(.....)

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

Lampiran 4 : 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

Building Future Leaders

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

Nama : Rizqi Saepudin
No. Registrasi : 8123163376
Program Studi : 03 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. Auto Kencana Andalas Nissan Datsun Tomang
Alamat Praktik/Telp : Jl. Arjuna Utara Kav. 89 No.188
Kel. Tanjung Duren Selatan Kec. Grogol Petamburan
Jakarta Barat 11470

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

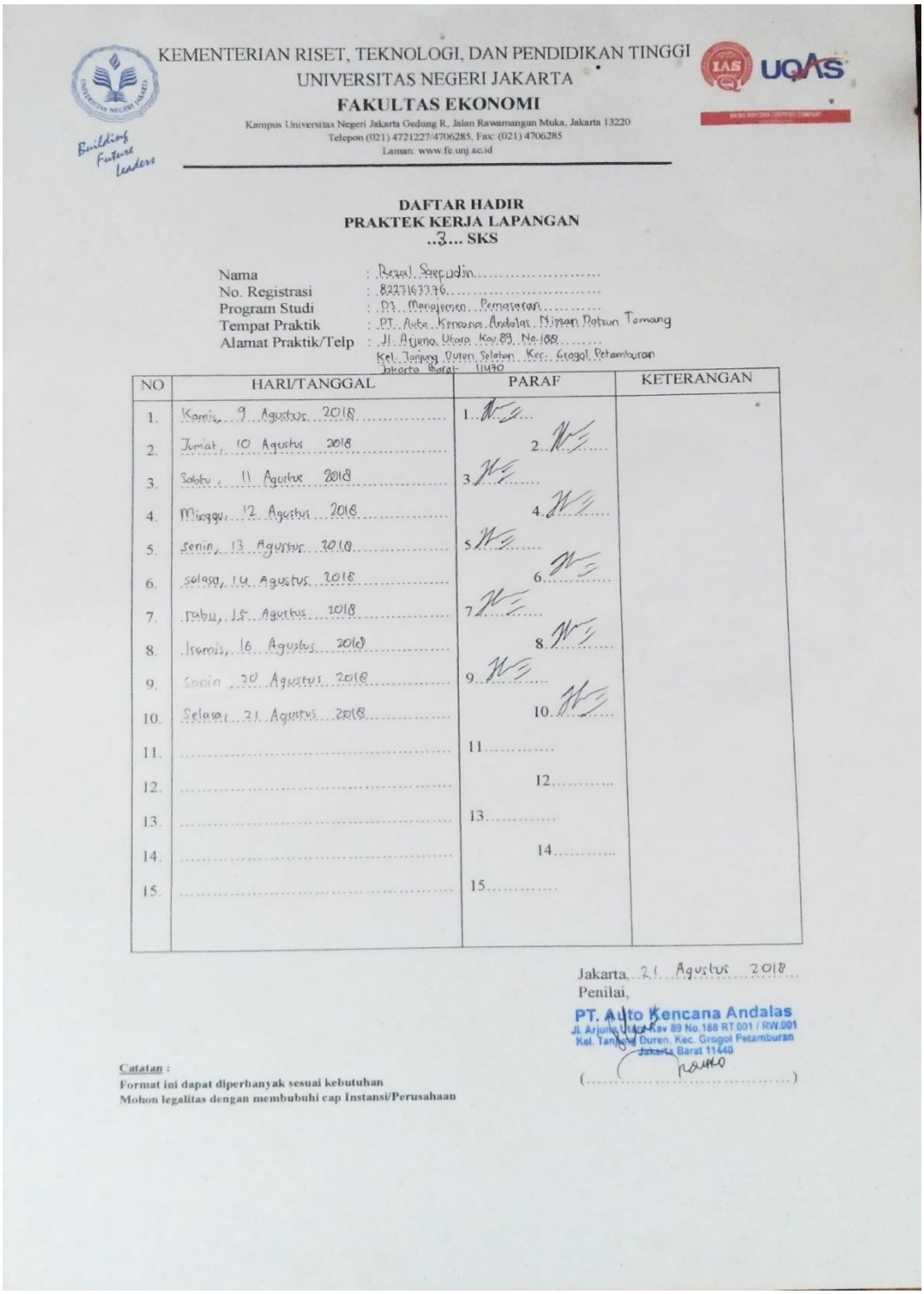
Jakarta, 21 Agustus 2018
Penilai,

PT. Auto Kencana Andalas
Jl. Arjuna Utara Kav 89 No 188 RT 001 / RW 001
Kel. Tanjung Duren, Kec. Grogol Petamburan
Jakarta Barat 11440

( )

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

Lampiran 5 : 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

Building Future Leaders

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

Nama : Rezal Sarpudin
No. Registrasi : 8227637736
Program Studi : D3. Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. Auto Kencana Andalas Nissan Datsun Tomang
Alamat Praktik/Telp : Jl. Arjuna Utara Kav.89 No.188 Kel. Tanjung Duren Selatan Kec. Grogol Petamburan Jakarta Barat 11470

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Kamis, 9 Agustus 2018	1.	
2.	Jumat, 10 Agustus 2018	2.	
3.	Sabtu, 11 Agustus 2018	3.	
4.	Minggu, 12 Agustus 2018	4.	
5.	Senin, 13 Agustus 2018	5.	
6.	Selasa, 14 Agustus 2018	6.	
7.	Rabu, 15 Agustus 2018	7.	
8.	Kamis, 16 Agustus 2018	8.	
9.	Senin, 20 Agustus 2018	9.	
10.	Selasa, 21 Agustus 2018	10.	
11.		11.	
12.		12.	
13.		13.	
14.		14.	
15.		15.	

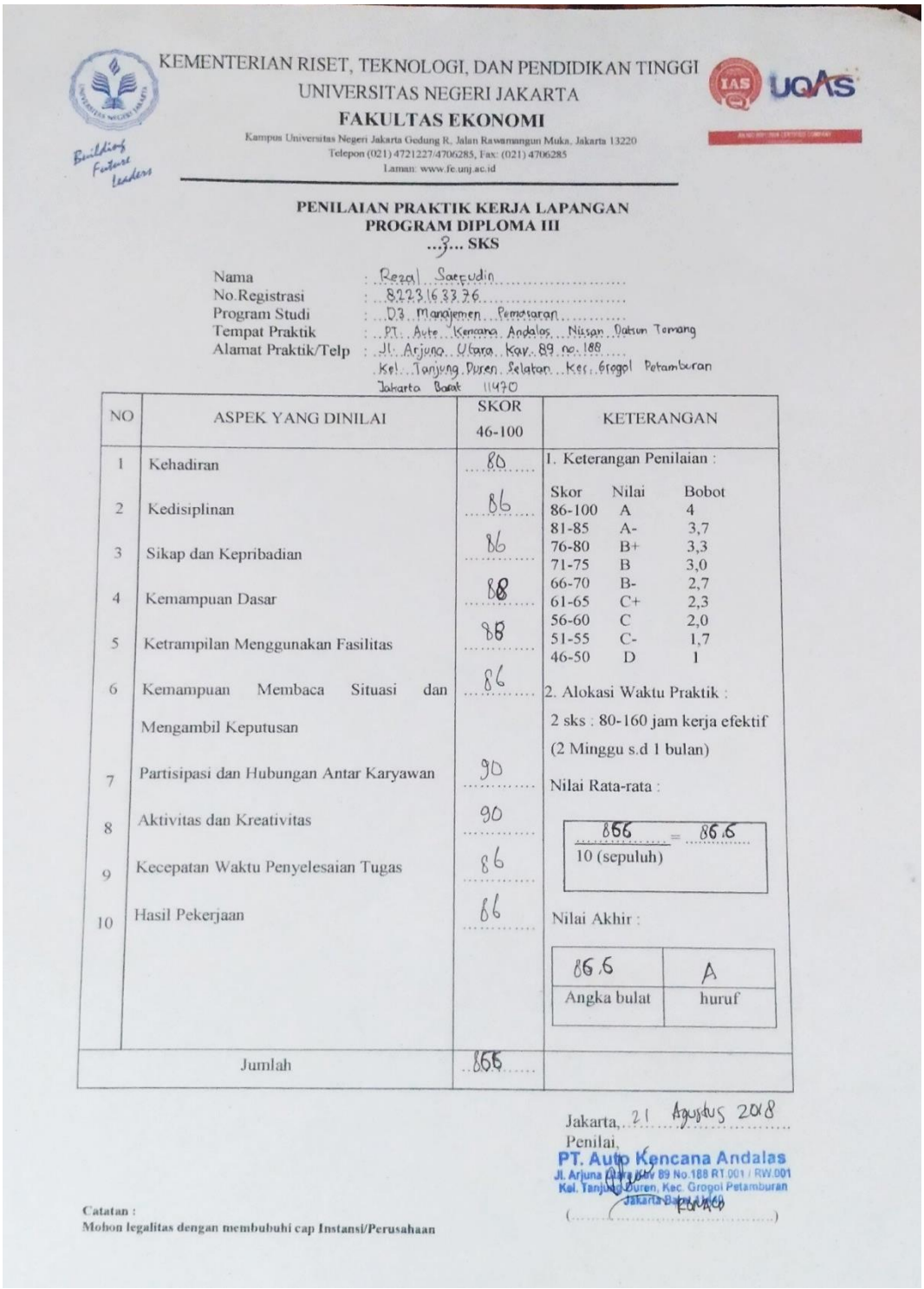
Jakarta, 21 Agustus 2018
Penilai,

PT. Auto Kencana Andalas
Jl. Arjuna Utara Kav 89 No.188 RT.001 / RW.001
Kel. Tanjung Duren, Kec. Grogol Petamburan
Jakarta Barat 11440

(.....)

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

Lampiran 6 : Penilaian 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

Building Future Leaders

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

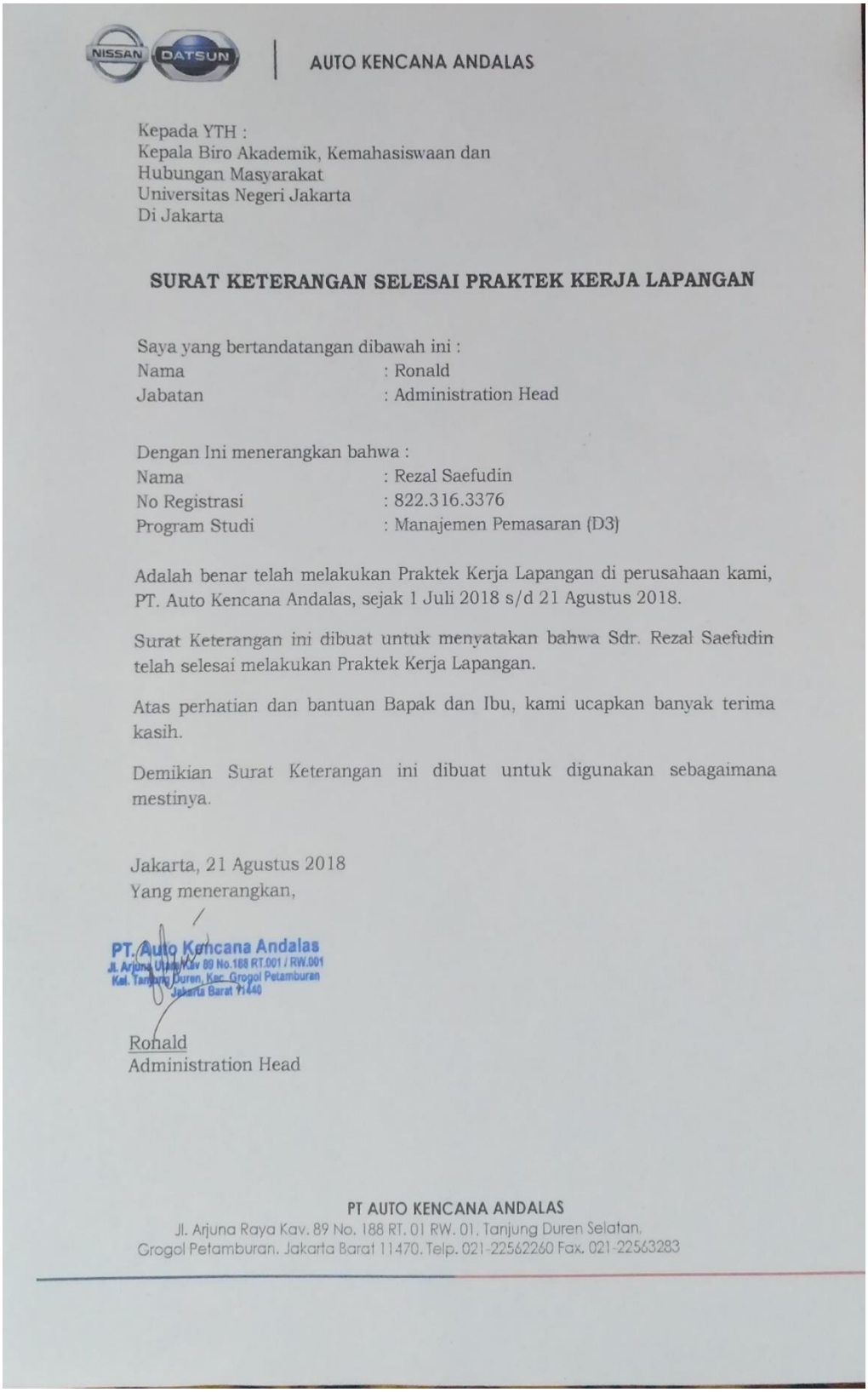
Nama : Reza| Saefudin
No.Registrasi : 8223163376
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. Auto Kencana Andalas Nissan Datsun Tomang
Alamat Praktik/Telp : Jl. Arjuna Utara Kav. 89 no. 188 Kel. Tanjung Duren Selatan Kec. Grogol Petamburan Jakarta Barat 11470

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN
1	Kehadiran	80	I. Keterangan Penilaian :
2	Kedisiplinan	86	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
3	Sikap dan Kepribadian	86	
4	Kemampuan Dasar	88	
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	88	
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	86	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan)
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	90	Nilai Rata-rata :
8	Aktivitas dan Kreativitas	90	866 / 10 (sepuluh) = 86,6
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	86	
10	Hasil Pekerjaan	86	Nilai Akhir :
			86,6 (Angka bulat) — A (huruf)
Jumlah		866	

Jakarta, 21 Agustus 2018
Penilai,
PT. Auto Kencana Andalas
Jl. Arjuna Utara Kav 89 No.188 RT.001 / RW.001
Kel. Tanjung Duren, Kec. Grogol Petamburan
Jakarta Barat 11470
(.....)

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 7 : Surat Keterangan Selesai PKL



AUTO KENCANA ANDALAS

Kepada YTH :
Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan dan
Hubungan Masyarakat
Universitas Negeri Jakarta
Di Jakarta

SURAT KETERANGAN SELESAI PRAKTEK KERJA LAPANGAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini :
Nama : Ronald
Jabatan : Administration Head

Dengan Ini menerangkan bahwa :
Nama : Rezal Saefudin
No Registrasi : 822.316.3376
Program Studi : Manajemen Pemasaran (D3)

Adalah benar telah melakukan Praktek Kerja Lapangan di perusahaan kami, PT. Auto Kencana Andalas, sejak 1 Juli 2018 s/d 21 Agustus 2018.

Surat Keterangan ini dibuat untuk menyatakan bahwa Sdr. Rezal Saefudin telah selesai melakukan Praktek Kerja Lapangan.

Atas perhatian dan bantuan Bapak dan Ibu, kami ucapkan banyak terima kasih.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 21 Agustus 2018
Yang menerangkan,

PT. Auto Kencana Andalas
Jl. Arjuna Utara Kav 89 No.188 RT.001 / RW.001
Kel. Tanjung Duren, Kec. Grogol Petamburan
Jakarta Barat 11470

Ronald
Administration Head

PT AUTO KENCANA ANDALAS
Jl. Arjuna Raya Kav. 89 No. 188 RT. 01 RW. 01, Tanjung Duren Selatan,
Grogol Petamburan, Jakarta Barat 11470. Telp. 021-22562260 Fax. 021-22563283

Lampiran 8 : Tabel Kegiatan PKL

Tanggal	Kegiatan
Senin, 2 Juli 2018	Perkenalan dengan *branch head*, *supervisor*, dan karyawan.
Selasa, 3 Juli 2018	Mempelajari *product knowledge*
Rabu, 4 Juli 2018	Mempelajari *product knowledge*
Kamis, 5 Juli 2018	Mempelajari *product knowledge*
Jum'at, 6 Juli 2018	Mempelajari *product knowledge*
Senin, 9 Juli 2018	Mempelajari *product knowledge*
Selasa, 10 Juli 2018	Mempelajari *product knowledge*
Rabu, 11 Juli 2018	Belajar ngisi form Surat Pesan Kendaraan
Kamis, 12 Juli 2018	Belajar simulasi kredit
Jumat, 13 Juli 2018	Belajar simulasi kredit
Senin, 16 Juli 2018	Belajar *flyering* dan *canvasing*
Selasa, 17 Juli 2018	Belajar *flyering* dan *canvasing*
Rabu, 18 Juli 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Kamis, 19 Juli 2018	*Flyering* dan *canvasing*

Jum'at, 20 Juli 2018	Jaga pameran di Transmart Cempaka Putih
Senin, 23 Juli 2018	Jaga pameran di Transmart Cempaka Putih
Selasa, 24 Juli 2018	Jaga pameran di Roxy Mas
Rabu, 25 Juli 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Kamis, 26 Juli 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Jum'at, 27 Juli 2018	Belajar *product knowlade* untuk pameran GIIAS
Senin, 30 Juli 2018	Belajar *product knowlade* untuk pameran GIIAS
Selasa, 31 Juli 2018	Belajar *product knowlade* untuk pameran GIIAS
Rabu, 1 Agustus 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Kamis, 2 Agustus 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Jum'at 3 Agusutus 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Sabtu, 4 Agustus 2018	Jaga pameran di GIIAS
Minggu, 5 Agustus 2018	Jaga pameran di GIIAS
Senin, 6 Agustus 2018	*Flyering* dan *canvasing*

Selasa, 7 Agustus 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Rabu, 8 Agustus 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Kamis, 9 Agustus 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Jum'at, 10 Agustus 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Sabtu, 11 Agustus 2018	Jaga pameran di GIIAS
Minggu, 12 Agustus 2018	Jaga pameran di GIIAS
Senin, 13 Agustus 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Selasa, 14 Agusutus 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Rabu, 15 Agustus 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Kamis, 16 Agustus 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Jum'at, 17 Agustus 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Senin, 20 Agustus 2018	*Flyering* dan *canvasing*
Selasa, 21 Agustus 2018	Pamitan dengan *branch head*, *supervisor*, dan karyawan.