

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA PT. HANDIJAYA BUANA TRADA**

**RIZKI
8215145247**



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

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2019**

***INTERNSHIP REPORT
AT PT. HANDIJAYA BUANA TRADA***

***RIZKI
8215145247***



This Internship Report was written to comply one of the requirements to get a Bachelor's Degree of Economics at Faculty of Economic of State University of Jakarta

***BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT
FACULTY OF ECONOMIC
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2019***

ABSTRAK

Rizki. Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT. Handijaya Buana Trada, Departemen Marketing, Divisi Marketing Support, Jakarta 02 febuari 2018 – 30 maret 2018 (40 hari kerja) Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Praktik Kerja Lapangan bagi Praktikan bertujuan untuk menambah pengalaman dan melatih diri untuk persiapan persaingan di dunia kerja nanti dan pemenuhan mata kuliah pada Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada Departemen Marketing bagian divisi *Marketing Support*. Tugas yang diberikan kepada Praktikan antara lain: mendokumentasikan kegiatan pameran produk mobil Suzuki, mengawasi jalan-nya pameran, mengawasi pekerjaan *Event Organizer*, merekap dan mengkonfirmasi hasil approach konsumen yang dilakukan *customer relation officer*, melaporkan pelaksanaan pameran dari pihak *Event Organizer* kepada pihak PT. Handijaya Buana Trada.

Kata Kunci: Praktik Kerja Lapangan (PKL), Divisi *Marketing Support*, Pemasaran, *Event Organizer*.

ABSTRACT

Rizki. Internship Report at the Marketing Department, Division Marketing Support , Central Office of Handijaya Buana Trada Corporate february02th – march30th. Department of Management Faculty of Economics, State University of Jakarta.

Implementation of Internship aims to add the experience and train the internee in preparation for competition in the world of work later and the other is to fulfill the requirements one of the courses at Faculty of Economic, Management Undergraduate, State University of Jakarta. Internee implementing the practice of field work in the Department of Marketing is part of the Division's Marketing Support. The task given to the Internee include: Documenting car Suzuki products exhibition activities, Supervising his road show, Supervising the forefront of Event Organizer, To summarize and confirm approach result by Customer relation officer, reported the execution of exhibition of the Event Organizer to the PT. Handijaya Buana Trada.

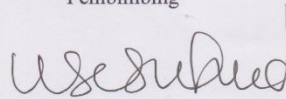
Keywords: Internship, Division of Marketing Support, marketing, Event Organizer.

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Praktik Kerja Lapangan Pada PT. Handijaya Buana Trada
Nama Praktikan : Rizki
Nomor Registrasi : 8215145247
Program Studi : S1 Manajemen
Jurusan : Manajemen

Setuju untuk Ujian:

Menyetujui,
Pembimbing



Usep Suhud, M.Si, Ph.D
NIP.19700212 200812 1 001

Mengetahui,
Koordinator Program Studi S1 Manajemen



Andrian Haro, S.Si, M.M
NIP.19850924 201404 1 002

Seminar pada Tanggal : 26 Desember 2018

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta


Andrian Haro, S.Si, M.M
NIP.19850924 201404 1 002

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Andrian Haro, S.Si, M.M</u> NIP. 19850924 201404 1 002		30/01/2019
Penguji Ahli		
<u>Dra. Basrah Saidani M.Si</u> NIP. 19630119 199203 2 001		28/01/2019
Dosen Pembimbing		
<u>Usep Suhud, M.Si, Ph.d</u> NIP. 197002122008121001		29/01/2019

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Rasullulah SAW, keluarga, dan sahabatnya. Serta kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT Handijaya Buana Trada. Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Dalam penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini praktikan mendapatkan banyak bantuan dan dorongan dari berbagai pihak terutama Orang Tua praktikan, selain itu pada kesempatan ini Praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Dedi Purwana E. S, M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Andrian Haro S.Si.,M.M. selaku Koordinator Progam Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Usep Suhud M.Si.,Ph.D. selaku dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
4. Bapak Eli Abi Hia, selaku *Human Resources Manager* PT. Handijaya Buana Trada.
5. Bapak Nanang murdjono, selaku *Marketing Support Manager* PT. Handijaya Buana Trada

6. Bapak Suharmin Sufian, Selaku *Body Paint Manager* PT. Handijaya Buana Trada.
7. Bapak Hasbi Cholik yang telah membimbing dan membantu praktikan selama masa PKL.
8. Bapak Rajason Harianja yang telah membimbing dan membantu praktikan selama masa PKL.
9. Kedua Orang Tua praktikan yang tak henti-hentinya mendoakan praktikan.
10. Semua sahabat dan rekan-rekan alumni dan mahasiswa Manajemen B 2014 yang senantiasa memberikan semangat untuk menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan.
11. Rakhaputra yang tak henti-hentinya memberi semangat dan masukan untuk menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan.
12. Semua pihak yang tidak dapat praktikan sebut satu persatu yang telah membantu kelancaran praktikan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati, praktikan menyadari masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan, sehingga praktikan mengharapkan adanya saran dan kritik yang bersifat membangun demi kesempurnaan laporan ini.

Jakarta, Desember 2018

Praktikan

DAFTAR ISI

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	i
<i>INTERNSHIP REPORT</i>	i
ABSTRAK	iii
<i>ABSTRACT</i>	iv
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan.....	3
C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan	4
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan	6
E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan.....	6
BAB II TINJAUAN UMUM	9
A. Sejarah Umum PT. Handijaya Buana Trada.....	9
B. Struktur PT. Handijaya Buana Trada.....	10
C. Kegiatan Umum Perusahaan	16
BAB III PELAKSANAAN KERJA.....	20
A. Bidang Kerja	20
B. Pelaksanaan Kerja.....	20
C. Kendala yang Dihadapi.....	29
D. Cara Mengatasi Kendala	30
BAB IV KESIMPULAN	31
A. Kesimpulan	31
B. Saran	31
DAFTAR PUSTAKA	33

LAMPIRAN-LAMPIRAN..... 34

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar II.1	Struktur organisasi PT. Handijaya Buana Trada	10
Gambar III.1	Deskripsi kerja praktikan: mendokumentasikan produk mobil Suzuki	21
Gambar III.2	<i>Briefing</i> karyawan	22
Gambar III.3	Deskripsi kerja praktikan: mengawasi jalannya pameran, mengawasi pekerjaan pihak penyelenggara	22
Gambar III.4	Proses penyerahan display produk pameran	23
Gambar III.5	Deskripsi kerja praktikan: merekap dan mengkonfirmasi hasil approach konsumen yang dilakukan <i>Customer Relation Officer</i>	24
Gambar III.6	Daftar hasil pelanggan	25
Gambar III.7	Hasil percakapan dengan pelanggan	26
Gambar III.8	Daftar status pelanggan	27
Gambar III.9	Hasil percakapan dengan pelanggan Daftar status pelanggan	28
Gambar III.10	Deskripsi kerja praktikan: melaporkan pelaksanaan pameran dari pihak penyelenggara kepada pihak perusahaan <i>booth</i> pameran	29

DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
Lampiran 1	Surat Selesai PKL	35
Lampiran 2	Absensi PKL	36
Lampiran 3	Nilai PKL	39
Lampiran 4	Kegiatan Harian PKL	40

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dunia otomotif di Indonesia berkembang cukup pesat. Ini terbukti pada 2017, Indonesia menjadi pasar otomotif terbesar di kawasan Asia Tenggara (*ASEAN*). Sebanyak 1,1 juta unit atau 33% dari penjualan mobil *ASEAN* terjual di Indonesia. Tingginya penjualan kendaraan roda empat atau lebih tersebut dipengaruhi oleh pertumbuhan ekonomi di Indonesia yang cukup stabil sekitar lima persen. Selain itu, wilayah Indonesia yang luas juga turut menopang tingginya permintaan otomotif nasional. PT. Handijaya Buana Trada hadir sebagai salah satu penyedia produk Suzuki di Indonesia. Selain menjadi penyedia produk Suzuki juga memfokuskan diri pada *After Sales Services*. Semua jajaran baik Manager, montir dan pendiri sangat bersungguh sungguh dalam memberikan pelayanan yang terbaik bagi pelanggan PT. Handijaya Buana Trada.

Perguruan Tinggi adalah sarana untuk para mahasiswa mengembangkan kemampuannya baik dari segi teori maupun praktik. Dalam rangka menciptakan tenaga kerja yang unggul dan memiliki kemampuan serta keahlian yang cukup, Universitas Negeri Jakarta (UNJ) sebagai salah satu Perguruan Tinggi Negeri yang ada di Jakarta berusaha membentuk dan melatih tenaga-tenaga profesional untuk siap terjun ke dunia kerja.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) wajib dilaksanakan oleh Mahasiswa S1 Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Selain untuk memenuhi kewajiban akademik, diharapkan kegiatan PKL dapat menjadi jembatan penghubung antara dunia kerja dengan dunia pendidikan serta dapat mendapat pengetahuan tentang dunia kerja. Sehingga mahasiswa mampu mengimplementasikan ilmu-ilmu yang didapat setelah lulus dari Universitas Negeri Jakarta.

Pelaksanaan PKL ini merupakan sarana pembelajaran untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan pengalaman dalam menghadapi dunia kerja 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. Kegiatan PKL juga berfungsi agar Universitas Negeri Jakarta mendapatkan umpan balik dari para praktikan untuk menyempurnakan kurikulum yang diterapkan di lingkungan Kampus Universitas Negeri Jakarta. Kegiatan PKL dapat menunjang kemampuan para lulusannya dalam memasuki dunia kerja. Kegiatan PKL juga memberikan kesempatan bagi para mahasiswa untuk menerapkan ilmu pengetahuan dan teori yang telah diajarkan dosen selama perkuliahan. Ilmu pengetahuan tersebut diharapkan sesuai serta relevan dengan kenyataan pada dunia kerja. Sehingga praktikan mempunyai ruang untuk mengaplikasikan ilmunya langsung ke tempat PKL.

Pada Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan memperoleh kesempatan untuk melakukan PKL di PT. Handijaya Buana Trada pada Departemen

Marketing Divisi *Marketing Support*. PT. Handijaya Buana Trada adalah perusahaan yang bergerak dibidang Otomotif yang berkerja sama dengan PT. Suzuki untuk menyediakan berbagai layanan antara lain *sales, service, spare part, body paint*.

B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan

Adapun maksud dan tujuan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini antara lain:

1. Maksud Praktik Kerja Lapangan

- a. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk memperoleh pengalaman dan pengetahuan baru dalam mengembangkan diri Praktikan.
- b. Melatih kemampuan, disiplin, dan tanggung jawab Praktikan dengan terjun langsung ke dunia kerja yang sesungguhnya.
- c. Melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) sesuai dengan latar belakang ilmu ekonomi bidang pemasaran khususnya.
- d. Memberikan kontribusi terhadap institusi yang merupakan tempat Praktikan menjalankan praktik kerja lapangan, yaitu PT. Handijaya Buana Trada.
- e. Mempelajari bidang kerja manajemen pemasaran pada instansi yaitu PT. Handijaya Buana Trada khususnya Divisi *Marketing Sub Divisi Marketing Support*.

2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

- a. Untuk menerapkan ilmu tentang Manajemen Pemasaran secara umum dan *marketing communication* secara khusus yang telah dipelajari selama masa kuliah di dunia kerja.
- b. Untuk mengetahui bidang kerja di dalam departemen *marketing* pada sebuah perusahaan secara umum, dan pada PT. Handijaya Buana Trada secara khusus.
- c. Untuk mendapatkan pengalaman serta pengetahuan tentang dunia kerja selama menjadi *internee* pada PT. Handijaya Buana Trada.
- d. Untuk mengasah serta menerapkan kedisiplinan serta rasa tanggung jawab selama bekerja di PT. Handijaya Buana Trada

C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama praktikan melaksanakan kegiatan di PT. HandiJaya Buana Trada diharapkan antara lain:

1. Kegunaan bagi Praktikan

- a. Mengetahui dan mempelajari tata cara pelaksanaan suau pameran mobil dan prosedur *customer relation officer*.
- b. Melatih kemampuan dan keterampilan praktikan sesuai pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

- c. Mengembangkan daya pikir, kreativitas, dan keberanian yang sangat diperlukan pada dunia kerja.
- d. Belajar mengenal dinamika dan kondisi nyata dunia kerja pada unit-unit kerja, baik di lingkungan pemerintah maupun perusahaan.
- e. Mengetahui kekurangan, keterampilan, kemampuan yang belum dikuasai praktikan dalam bidang keuangan, untuk selanjutnya praktikan usahakan untuk diperbaiki dan dikuasai sebelum masuk dunia kerja.

2. Kegunaan bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

- a. Membuka peluang kerja sama antara Universitas dengan instansi dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan di waktu yang akan datang.
- b. Meningkatkan citra Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta sebagai pencetak bibit-bibit unggul yang berkualitas.
- c. Memperkenalkan Fakultas Ekonomi UNJ kepada instansi pemerintahan maupun perusahaan.
- d. Mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lingkungan instansi/perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya.

3. Kegunaan bagi PT. Handijaya Buana Trada

- a. Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat bagi PT. Handijaya Buana Trada dan Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

- b. Perusahaan dapat memperoleh tenaga kerja yang sesuai dengan Bidangnyanya dan berwawasan akademik dari praktik kerja perusahaan.
- c. Menjalin hubungan yang teratur, sehat dan dinamis antara instansi/perusahaan dengan Lembaga Perguruan Tinggi.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Nama Instansi : PT. Handijaya Buana Trada

Alamat : Jl. Gn. Sahari No.34, RT.1/RW.1, Kota Tua, Pademangan Bar., Pademangan, Kota Jkt Utara, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 14420

Telepon : (021) 6401088

Alasan Praktikan memilih PKL di PT. Handijaya Buana Trada merupakan perusahaan Otomotif yang cukup besar di Indonesia. Selain itu PT. Handijaya Buana Trada berperan dalam mengembangkan produk Otomotif khususnya Suzuki di Indonesia. Dengan pelaksanaan PKL di PT. Handijaya Buana Trada juga memberikan bekal kepada Praktikan untuk dapat bekerja sebagai Staff *Marketing* yang bekerja *backoffice* di bagian *Marketing*. Adapun Praktikan ditempatkan di Departemen *Marketing* Divisi *Marketing Support*. Bagian tersebut sesuai dengan bidang ilmu yang praktikan dapat saat ini di bangku perkuliahan yaitu Manajemen dengan konsentrasi Manajemen Pemasaran.

E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan

Jadwal waktu pelaksanaan PKL praktikan terdiri dari beberapangkaian tahapan yaitu, tahap persiapan, pelaksanaan, dan pelaporan. Rangkaian tersebut antara lain:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, praktikan mengurus seluruh kebutuhan dan administrasi yang diperlukan untuk mencari tempat PKL yang tepat. Dimulai dengan pengajuan surat permohonan PKL kepada pihak BAAK Universitas Negeri Jakarta yang ditujukan kepada PT. Handijaya Buana Trada.

Setelah surat jadi, praktikan segera mendatangi kantor pusat PT. Handijaya Buana Trada untuk menyampaikan surat tersebut. Setibanya di kantor pusat PT. Handijaya Buana Trada, praktikan dipersilahkan untuk menemui Bapak Eli Abi Hia Selaku HRD dari PT. Handijaya Buana Trada, kemudian praktikan melakukan wawancara oleh Bapak Eli Abi Hia terkait mengapa memilih PT. Handijaya Buana Trada untuk tempat PKL, kemudian praktikan diminta untuk menunggu konfirmasi dari pihak HRD PT. Handijaya Buana Trada kurang lebih satu minggu.

Satu minggu kemudian praktikan dihubungi oleh pihak HRD PT. Handijaya Buana Trada dan diperbolehkan melaksanakan PKL di PT. Handijaya Buana Trada mulai tanggal 02 Febuari 2018

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di PT. Handijaya Buana Trada dan ditempatkan di Divisi *Marketing*, Sub Divisi *Marketing Support*. Praktikan melaksanakan PKL selama 40 (empat puluh) hari kerja, terhitung dari tanggal 02 Februari 2018 sampai dengan tanggal 30 Maret 2018.

Praktikan melakukan kegiatan PKL dari hari Senin sampai Jumat, mulai pukul 08.00 – 17.00 WIB dengan waktu istirahat selama satu jam yaitu pukul 12.00 – 13.00 WIB bila di perlukan praktikkan bekerja di atas waktu yang di tentukan.

3. Tahap Pelaporan

Pada tahap pelaporan praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL sebagai bukti telah melaksanakan PKL. Pembuatan laporan ini merupakan salah satu syarat untuk lulus dalam mata kuliah PKL yang menjadi syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan selama masa PKL di PT. Handijaya Buana Trada. Data-data yang diambil praktikan diperoleh langsung dari PT. Handijaya Buana Trada pada Departement *Marketing*, Divisi *Marketing Support*.

BAB II

TINJAUAN UMUM

A. Sejarah Umum PT. Handijaya Buana Trada

PT. Handijaya Buana Trada merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang otomotif. Pada awal pendirian PT. Handijaya Buana Trada merupakan dealer untuk berbagai macam *brand* mobil (*Multi Brand*). PT. Handiajaya Buana Trada dididirikan pada tahun 1976 oleh Bapak Somardi Tjandra .Sebelum menjalankan perusahaan dengan nama PT. Handijaya Buana Trada perusahaan menggunakan nama PT. Handijaya Eka Cita. Pada tahun 1997 terjadi pergantian nama dari PT. Handijaya Eka Cita menjadi PT. Handijaya Buana Trada. Pada saat itu pula terjadi pergantian pemilik perusahaan dari Bapak Somardi Tjandra beralih kepada Ibu Jetty Tjandra.

Pada saat pergantian pemilik perusahaan terjadi pula perubahan bentuk perusahaan dari *Dealer Independent* menjadi *Joint venture*. PT. Handijaya Buana Trada bekerja sama dengan PT. Suzuki International Sales. Dengan proporsi kepemilikan PT. Handijaya Buana Trada 49% : 51% PT. Suzuki International Sales.

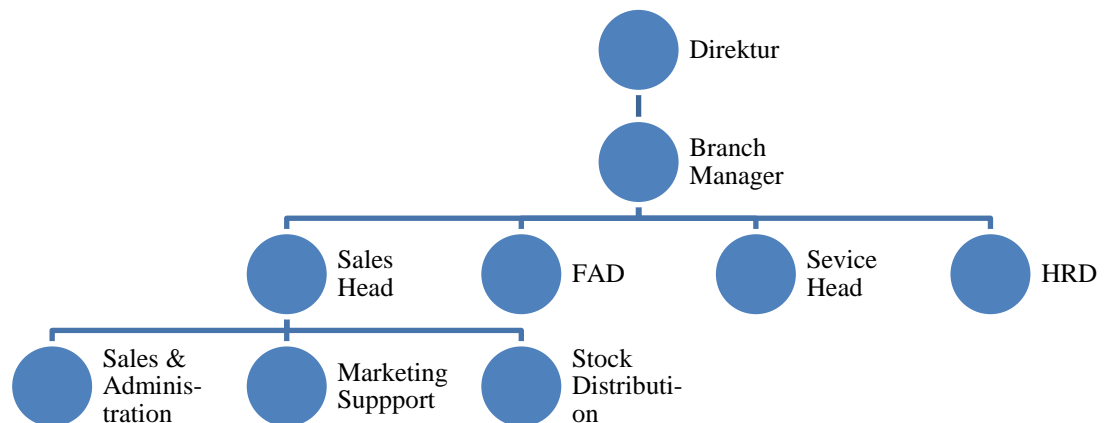
Pada tahun 2011 terjadi pergantian kepemilikan dari Ibu Jetty Tjandra bealih kepada Bapak Adrian Wibisono. Pada saat yang sama pula terjadi perubahan bentuk perusahaan dari bentuk *Joint Venture* menjadi *Dealer Independent*.

1. Visi PT. Handijaya Buana Trada

“Menjadi *Dealer* Suzuki terbaik di Indonesia.”

2. Misi PT. Handijaya Buana Trada

- a. Melakukan hal hal yang diperlukan untuk terus menerus melebihi harapan pelanggan.
- b. Melayani pelanggan dengan hormat dan bermatabat.
- c. Mengejar keunggulan dalam produk maupun pelayanan.
- d. Melakukan semua hal dalam kerjasama agar meraih keunggulan bersama.



B. Struktur PT. Handijaya Buana Trada

Gambar II.1 Struktur Organisasi PT. Handijaya Buana Trada

Sumber: Data diperoleh melalui data internal perusahaan

Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai suatu tujuan. Struktur

Organisasi bagi suatu perusahaan mempunyai banyak fungsi diantaranya ialah untuk memperjelas tanggung jawab, kejelasan kedudukan, kejelasan mengenai jalur hubungan, serta kejelasan mengenai uraian tugas. Adanya Struktur Organisasi yang jelas dapat mempermudah semua orang dalam perusahaan untuk berkoordinasi.

PT. Handijaya Buana Trada mengadopsi struktur fungsional dimana pembagian kerja dilakukan berdasarkan fungsi manajemennya masing-masing (Kho, 2017). Struktur organisasi fungsional sangat cocok dengan PT. Handijaya Buana Trada dimana ruang lingkupnya yang kecil dan dinamis, struktur organisasi fungsional memiliki beberapa kelebihan yaitu penggunaan sumber daya yang efisien serta spesialisasi keterampilan yang mendalam. Berikut merupakan tugas dan fungsi dari struktur organisasi PT. Handijaya Buana Trada :

1. Direktur

- a. Merencanakan, mengelola, dan menganalisis segala aktifitas fungsional bisnis seperti operasional, sumber daya manusia, keuangan, dan pemasaran
- b. Mengelola perusahaan sesuai dengan tujuan strategis perusahaan dengan keefektivan dan biaya se-efisien mungkin.
- c. Mengidentifikasi dan meningkatkan performa operasional perusahaan dengan cara memotivasi seluruh divisi pada perusahaan.
- d. Mengambil berbagai keputusan strategis yang berdampak baik bagi sustainabilitas perusahaan berdasarkan hasil analisis data dan fakta

baik yang telah menjadi rekam jejak perusahaan maupun analisis terhadap berbagai faktor lingkungan bisnis.

- e. Menjaga keunggulan kompetitif perusahaan dan meningkatkan kompetensi utama perusahaan dan mengimplementasikan-nya.
- f. Menganalisis dan mengambil langkah prioritas bagi alokasi sumber daya dan penganggaran perusahaan.
- g. Membuat kebijakan, prosedur, dan standar pada organisasi perusahaan
- h. Menganalisis dan melakukan penyelesaian terhadap segala masalah yang dihadapi oleh perusahaan secara efektif dan efisien.

2. *Branch Manager*

- a. Bertanggung jawab atas kegiatan operasiona divisi *Sales, Service, Financial, dan HRD*
- b. Memastikan seluruh fungsi jabatan di divisi *Sales, Service, Financial, dan HRD* berjalan dengan baik
- c. Memastikan terkondisinya proses pekerjaan masing masing divisi berjalan dengan semestinya
- d. Melakukan kordinasi terkait penyelesaian masalah masing masing divisi yang ada dibawahnya
- e. Melakukan pelaporan atas kegiatan operasional divisi divisi bawahnya kepada Direktur

3. *Sales Head*

- a. Job description *Sales head/Sales Manager* bersama *Branch Manager* membuat Target penjualan dan Strategi pencapaiannya

- b. *Job Description Sales head/Sales Manager* membuat *Activiy Plan* bulanan dan tahunan untuk mencapai target penjualan (identifikasi *buyer* di dalam *coverage area* dan aktifitas yang akan dilakukan
 - c. *Job Description Sales head/Sales Manager* mengarahkan dan menggerakkan masing-masing team Supervisor sesuai rencana aktifitas (*Activity Plan*) disesuaikan dengan Segmentasi dan Target *market*
 - d. *Job Description Sales Head/Sales Manager* setiap hari memonitor aktifitas masing-masing team supervisor terhadap target penjualan dan tindakan perbaikan & pengembangan personal *Supervisor* dan Wiraniaga
4. *Financial and Accountant Division*
- a. Bekerja sama dengan manajer lainnya untuk merencanakan serta meramalkan beberapa aspek dalam perusahaan termasuk perencanaan umum keuangan perusahaan
 - b. Menjalankan dan mengoperasikan roda kehidupan perusahaan se-efisien dan se-efektif mungkin dengan menjalin kerja sama dengan manajer lainnya
 - c. Mengambil keputusan penting dalam investasi dan berbagai pembiayaan serta semua hal yang terkait dengan keputusan tersebut
 - d. Menghubungkan perusahaan dengan pasar keuangan, di mana perusahaan dapat memperoleh dana dan surat berharga perusahaan dapat diperdagangkan.

5. *Service Head*

- a. Mengelola seluruh kegiatan bengkel dalam rangka meningkatkan mutu dan kecepatan pelayanan melalui SOP yang berlaku serta menginformasikan kompetensi jajaran personel bengkel dalam usaha pencapaian target untuk meningkatkan produktibitas dan pencapaian performance bengkel serta kepuasan pelanggan
- b. Membuat perencanaan dan memastikan pencapaian revenue workshop, Unit Entry and Car Return sesuai standar yg ditetapkan
- c. Menjaga dan meningkatkan mutu pelayanan bengkel (dan performance jajaran personel bengkel)
- d. Mengontrol stock gudang bengkel (parts) sesuai dengan target *service rate*
- e. Pembinaan dan pengembangan personel bengkel
- f. Mengevaluasi pelaksanaan sistem dan prosedur bengkel

6. *Human Resource Departement*

- a. Bertanggung jawab mengelola dan mengembangkan sumber daya manusia. Dalam hal ini termasuk perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan sumber daya manusia dan pengembangan kualitas sumber daya manusia
- b. Membuat sistem HR yang efektif dan efisien, misalnya dengan membuat SOP, *job description*, *training and development system*
- c. Bertanggung jawab penuh dalam proses rekrutmen karyawan, mulai dari mencari calon karyawan, wawancara hingga seleksi

- d. Melakukan kegiatan pembinaan, pelatihan dan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan pengembangan kemampuan, potensi, mental, keterampilan dan pengetahuan karyawan yang sesuai dengan standar perusahaan
- e. Bertanggung jawab pada hal yang berhubungan dengan absensi karyawan, perhitungan gaji, bonus dan tunjangan
- f. Membuat kontrak kerja karyawan serta memperbaharui masa berlakunya kontrak kerja
- g. Melakukan tindakan disipliner pada karyawan yang melanggar peraturan atau kebijakan perusahaan

7. *Sales Administrasi*

- a. Menangani permintaan pelanggan
- b. Mengejar harga jual
- c. Menekan target penjualan harian
- d. Mempertahankan hubungan pelanggan yang baik
- e. Menjawab permintaan pelanggan melalui telepon
- f. Memproduksi laporan
- g. Menumbuhkan bisnis
- h. Mempertahankan catatan klien
- i. Mendukung perwakilan penjualan saat mereka berada di lapangan
- j. Menangani panggilan masuk dan korespondensi
- k. Memperbarui repetisi status pesanan dan rincian pengiriman sehingga mereka dapat terus menginformasikan pelanggan

- l. Mengatur janji temu untuk tim penjualan dan menyediakan informasi

8. *Marketing support*

- a. Bertanggung jawab melakukan support atas segala kebutuhan *Sales* dan *Marketing*
- b. Membuat *Quatations* kepada *Customer*
- c. Mengirimkan *Quatations* kepada *Customer*
- d. Melakukan *follow up* kepada *customer*
- e. Memasukkan data data ke system

9. *Stock Distribution*

- a. Bertuga untuk menginput data penjualan yang dilakukan *Sales*
- b. Membuat laporan persediaan barang
- c. Membuat pesanan ke pabrik

C. Kegiatan Umum Perusahaan

1. Produk dan Layanan

Ada beberapa cara bauran promosi yang digunakan PT Handijaya Buana Trada untuk menawarkan produk mobil Suzuki kepada konsumen:

a. Product

PT. Handijaya Buana Trada memasarkan dan mengklasifikasikan produk yang dijualnya beberapa jenis menurut fungsinya.

1. *Sport utility vehicle (SUV)*

Mobil jenis SUV, menurut fungsinya mampu melewati berbagai medan, baik itu *oof-road* maupun *on-road*. Mobil jenis ini dituntut tangguh untuk melewati berbagai medan. Mobil SUV yang dipasarkan oleh PT. Handijaya Buana Trada adalah Suzuki *all new SX-4 Cross*.

2. *Multi Purpose Vehicle* (MPV)

Mobil jenis ini memiliki fungsi utama mengangkut banyak penumpang, atau di Indonesia biasa disebut mobil keluarga. Kelebihan mobil ini, ukuran nya lebih besar disbanding mobil sedan. Mobil MPV yang dipasarkan oleh PT. Handijaya Buana Trada adalah Suzuki Ertiga.

3. *Hatchback*

Mobil jenis ini berbasis sejenis sedan dengan bagian belakang yang lebih pendek. Tipe ini biasanya digunakan oleh mobil-mobil *modern*, dengan memperingkas desain, namun tetap fungsional. Mobil jenis *hatchback* yang dipasarkan oleh PT. Handijaya Buana Trada adalah Suzuki Ignis.

b. Place

PT. Handijaya Buana Trada mempunyai *showroom* yang digunakan untuk memamerkan produk yang dipasarkan di Jalan Gunung Sahari No.34, Jakarta Utara. PT. Handijaya Buana Trada juga rutin melaksanakan pameran di pusat-pusat perbelanjaan, diantaranya *Mall Artha Gading*.

c. Promotion

Untuk memenuhi keinginan konsumen PT Handijaya Buana Trada juga melakukan promosi penjualan seperti potongan harga untuk pembelian mobil secara lunas atau cash. Untuk potongan yang diberikan khusus kredit kepada konsumen yang biasanya mendapat potongan uang muka dan ketentuan tersebut sesuai persetujuan dari perusahaan. *Leasing* yang bekerjasama dengan perusahaan diantaranya Suzuki Finance Indonesia, BCA Finance, Indomobil Finance, Mandiri Finance, Oto Credit Mobil. Hal ini sangat efektif untuk menarik para konsumen untuk membeli produk mobil secara kredit. Kegiatan ini dilakukan untuk meningkatkan minat para konsumen terhadap produk yang di pasarkan

d. Price

Untuk dapat bersaing di dunia *otomotif* khususnya pada penjualan mobil harga dari produk mobil Suzuki menerapkan harga yang kompetitif dibandingkan para pesaingnya. Sebagai contoh pada tipe MPV, Suzuki Ertiga dipasarkan dengan harga terendah Rp.211.500.000 (*On The Road*). Harga tersebut lebih murah di banding dengan saingannya yaitu Toyota Avanza yang di pasarkan dengan harga terendah Rp.226.800.000.

Selain memasarkan produk mobil Suzuki PT. Handijaya Buana Trada juga menawarkan serangkaian jasa *service*, penjualan *spare part* dan *body paint*.

a. Service

PT. Handijaya Buana Trada memberikan pelayan *After Sales* berupa perawatan berkala. PT. Handijaya Buana Trada memiliki beberapa paket servis dari kelipatan 5.000 Km sampai 40.000 Km.

b. Spare part

Spare Part adalah bagian terpenting bagi kendaraan bermotor oleh sebab itu PT. Handijaya Buana Trada menyediakan berbagai macam *Spare Part* dengan menggunakan suku cadang asli.

c. Body paint

Body paint merupakan layanan yang dihadirkan untuk memenuhi kebutuhan para pelanggan yang memiliki kerusakan pada cat mobil atau hanya sekedar ingin mencoba warna yang lain.

2. Kemitraan

Dalam rangka menyediakan produk dan layanan PT. Handijaya Buana Trada berkeja sama dengan PT. Suzuki Indomobil Motor dalam pemenuhan produk dan suku cadang.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

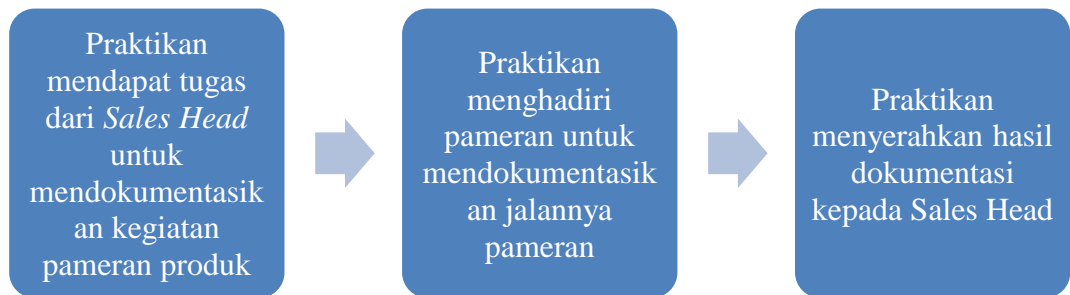
Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Handijaya Buana Trada praktikan melaksanakan PKL di Departemen *Marketing* Divisi *Marketing Support*. Tugas praktikan di Divisi *Marketing Support* adalah sebagai berikut:

1. Mendokumentasikan kegiatan pameran produk mobil Suzuki.
2. Mengawasi jalannya pameran, Mengawasi perkerjaan pihak penyelenggara.
3. Merekap dan mengkonfirmasi hasil *approach* konsumen yang dilakukan *Customer relation officer*.
4. Melaporkan pelaksanaan pameran dari pihak penyelenggara kepada pihak PT. Handijaya Buana Trada.

B. Pelaksanaan Kerja

Praktikan melaksanakan PKL dimulai pada hari Jumat 02 Februari 2018. Praktikan ditempatkan Department Marketing Divisi *Marketing Support*. Praktikan dibimbing dan diarahkan oleh Bapak Hasbi Cholil. Selama 40 (empat puluh) hari kerja seluruh tugas yang praktikan kerjakan tertera secara terperinci. Berikut ini adalah tugas serta penjelasan selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Handijaya Buana Trada:

1. Mendokumentasikan Kegiatan Pameran Produk Mobil Suzuki



Gambar III.1 Deskripsi Kerja Praktikan: Mendokumentasikan Pameran Produk Mobil Suzuki

Sumber: Data diolah praktikan

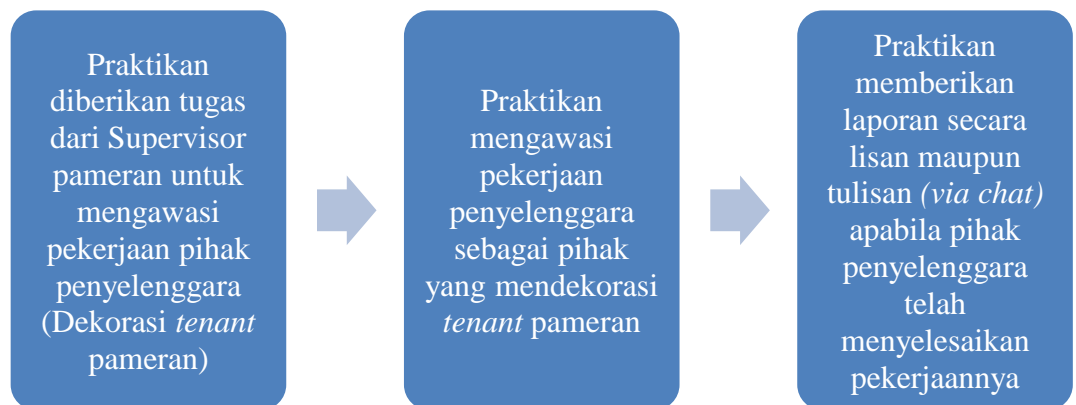
Setiap perusahaan otomotif harus melakukan proses pemasaran entah melalui jarak jauh (melalui telepon) atau melalui jarak dekat yang langsung bertatap muka dengan konsumen salah satunya ialah dalam bentuk pameran. Pameran berperan penting dalam hal mempertahankan eksistensi produk. Praktikan mendapat tugas dari *Sales Head* untuk mendokumentasikan kegiatan pameran produk yang akan diteruskan kepada pihak PT. Handijaya Buana Trada.



Gambar III.2 Briefing Karyawan

Sumber: Data diolah praktikan

2. Mengawasi Jalannya Pameran, Mengawasi Perkerjaan Pihak Penyelenggara



Gambar III.3 Deskripsi Kerja Praktikan: Mengawasi Jalannya Pameran, Mengawasi Perkerjaan Pihak Penyelenggara

Sumber: Data diolah praktikan

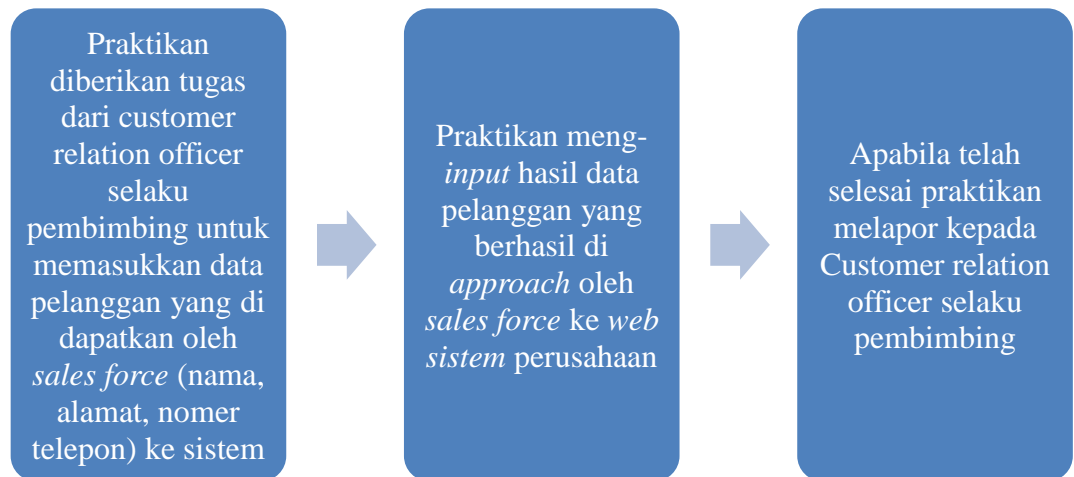
Setiap perusahaan pasti memiliki standar dalam pelaksanaan promosi yang dilakukan dan memiliki mitra dalam menjalankan pameran dalam hal ini pihak PT. Handijaya Buana trada berkerja sama dengan pihak penyelenggara dalam pameran yang di lakukan PT. Handijaya Buana Trada. Praktikan mengawasi pekerjaan pihak penyelenggara yang akan diteruskan melalui lisan atau pun tulisan (*via chat*).



Gambar III.4 Proses Penyerahan Display Produk Pameran

Sumber: Data diolah praktikan

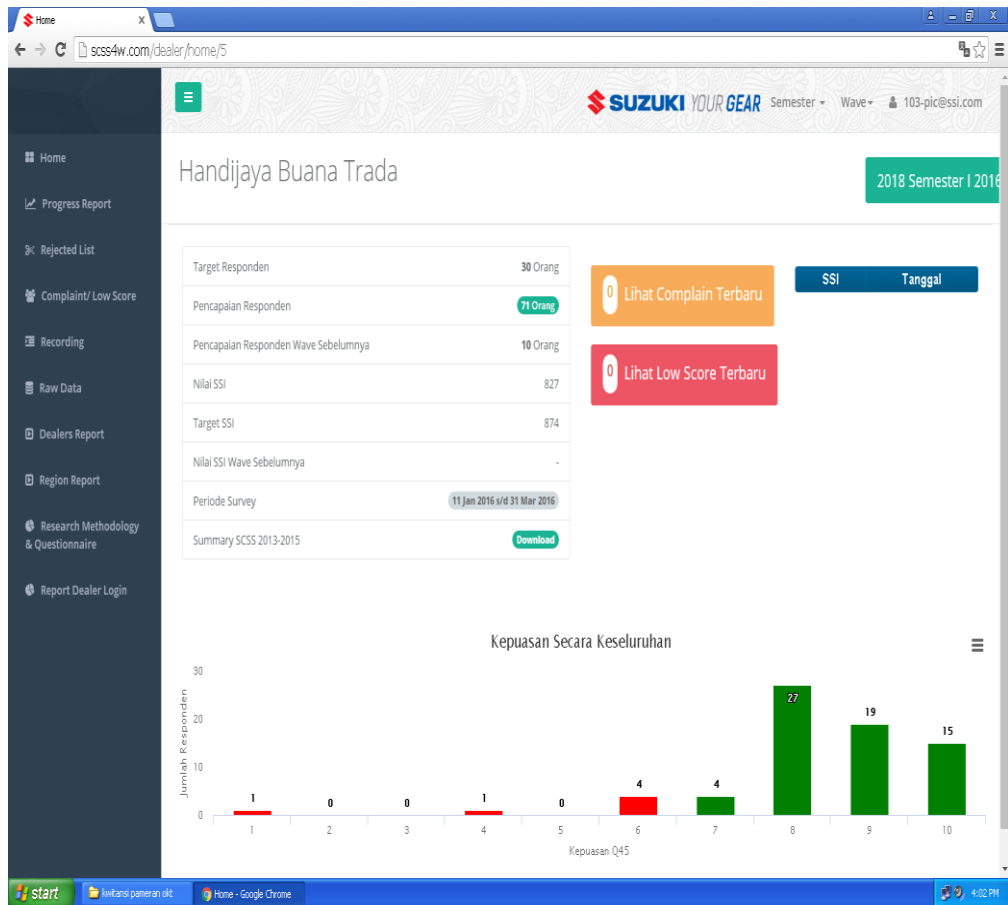
3. Merekap dan Mengkonfirmasi Hasil *Approach* Konsumen yang dilakukan *Customer Relation Officer*



Gambar III.5 Deskripsi Kerja Praktian: Merekap dan Mengkonfirmasi Hasil *Approach* Konsumen yang dilakukan *Customer Relation Officer*

Sumber: Data diolah praktikan

PT. Handijaya Buana Trada memiliki kepedulian dan keberpihakan kepada para konsumennya agar terjadinya loyalitas antara kedua belah pihak. PT. Handijaya Buana Trada memiliki beberapa daftar data konsumen yang terintegrasi ke sistem pusat. Praktikan disini bertugas memasukkan data pelanggan yang akan diteruskan kepada pihak customer relation office, yang akan digunakan untuk menghubungi pelanggan.



Gambar III.6 Daftar Hasil Pelanggan

Sumber: Data diperoleh dari internal perusahaan

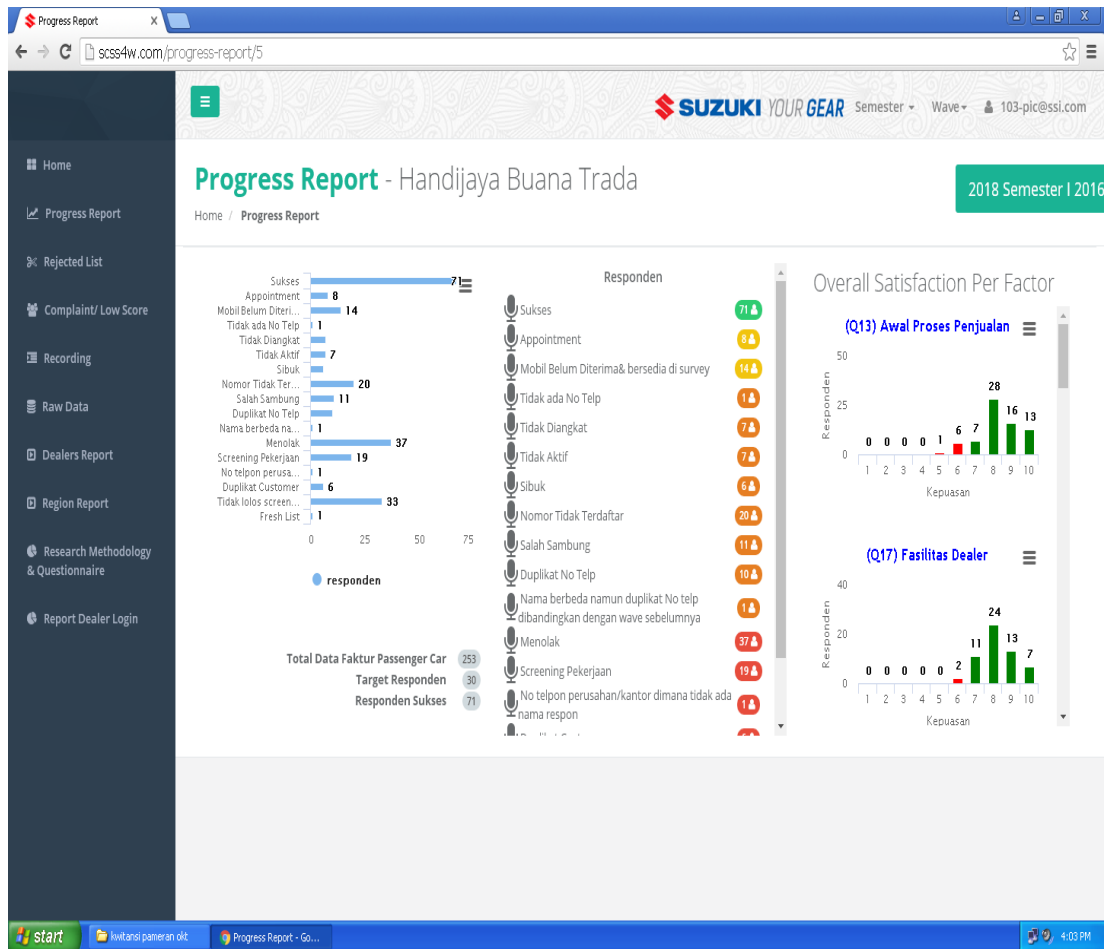
The screenshot shows a web application interface for Suzuki Your Gear. The page title is "Recording - Handijaya Buana Trada" and it displays a table of recording sessions. The table has columns for No, Nama Customer, Nama Sales, Tgl Wawancara, Outlet, Recording, and a Download button. The recording sessions are listed with their respective durations and download links.

No	Nama Customer	Nama Sales	Tgl Wawancara	Outlet	Recording	
1	SAIMUN TABRAHIM	AFRIZAL	24-Mar-16	PT. HANDIJAYA BUANA TRADA	▶ 21:41 🔊	Download
2	GIOVANI	AKFULKY HADI	23-Mar-16	PT. HANDIJAYA BUANA TRADA	▶ 16:04 🔊	Download
3	APRIYANSAH PUTERA	ZAENAL ABIDIN	19-Jan-16	PT. HANDIJAYA BUANA TRADA	▶ 21:34 🔊	Download
4	SAPTONO	REYNOLD ALVIEN	21-Mar-16	PT. HANDIJAYA BUANA TRADA	▶ 19:50 🔊	Download
5	SETYA BUDY	ZAENAL ABIDIN	03-Feb-16	PT. HANDIJAYA BUANA TRADA	▶ 26:14 🔊	Download

Navigation: < 1 2 3 4 5 6 7 8 ... 14 15 >

Gambar III.7 Hasil Percakapan dengan Pelanggan

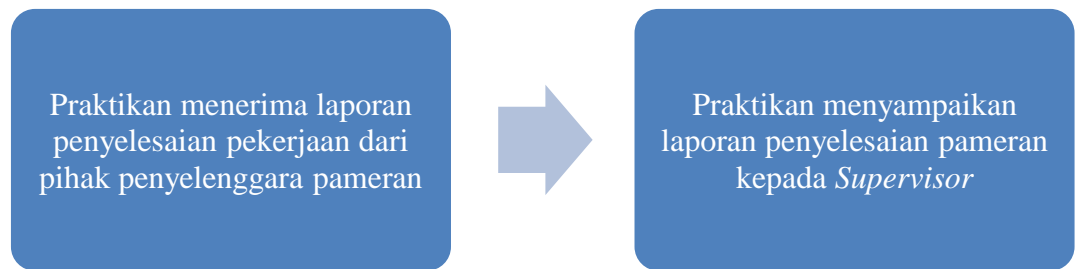
Sumber: Data diperoleh dari internal perusahaan



Gambar III.8 Daftar Status Pelanggan

Sumber: Data diperoleh dari internal perusahaan

4. Melaporkan Pelaksanaan Pameran dari Pihak Penyelenggara kepada Pihak Perusahaan



Gambar III.9 Deskripsi Kerja Praktikan: Melaporkan Pelaksanaan Pameran dari Pihak Penyelenggara kepada Pihak Perusahaan

Sumber: Data diolah praktikan

Praktikan bertugas melaporkan kondisi lapangan pada saat pihak penyelenggara melakukan pameran dari segi pemasaran saat pameran berlangsung seberapa baik pemasaran yang dilakukan *Sales* dalam menjangkau para konsumen. Serta melihat seberapa efektif situasi yang terjadi saat pameran berlangsung. Hal ini meyangkut pemilihan tempat pelaksanaan pameran serta lokasi penempatan *booth* pada *mall section*.



Gambar III.10 Booth Pameran

Sumber: Data diolah praktikan

C. Kendala yang Dihadapi

Berdasarkan kegiatan PKL yang dilaksanakan di PT. Handijaya Buana Trada terdapat beberapa kendala yaitu:

1. Praktikan dihadapkan kepada para *customer* dengan berbagai karakter yang dimana praktikan harus memahami dan disesuaikan oleh praktikan .
2. Pemberian tugas yang tidak rutin dan tidak sistematis menyebabkan praktikan akan sangat sibuk dalam satu waktu dan di waktu lain praktikan tidak mendapatkan tugas apapun. Hal ini mungkin disebabkan karena instansi belum mempunyai suatu program khusus untuk mahasiswa yang melakukan Praktik Kerja Lapangan.

3. Banyak istilah dan nama nama baru dalam dunia otomotif yang tidak di mengerti oleh praktikan.

D. Cara Mengatasi Kendala

Meskipun terdapat kendala-kendala bagi praktikan dalam melaksanakan PKL di PT. Handijaya Buana TRada, namun kendala tersebut tidak menjadi hambatan bagi praktikan. Sehingga praktikan dapat melaksanakan PKL dengan lancar. Dalam mengatasi kendala tersebut praktikan mengatasinya dengan cara:

1. Dalam mengatasi menghadapi begitu banyak karakter dari konsumen, praktikan meminta masukan kepada pembimbing atau mentor untuk menghadapi berbagai macam karakter konsumen.
2. Menurut Wollfock, dalam Surur (2016) inisiatif adalah kemampuan individu untuk menghasilkan sesuatu yang baru atau asli atas suatu pemecahan masalah. Inisiatif merupakan kunci untuk membedakan kita dengan orang lain, karena dengan inisiatif seorang individu akan dipandang lebih bernilai dibanding hanya sekedar diperintah, dalam hal ini tentu saja praktikan melakukan inisiatif dalam melakukan pekerjaan, tetapi masih dalam batas pantauan pembimbing.
3. Dalam menghadapi istilah dan nama nama baru dalam dunia otomotif praktikan harus banyak bertanya kepada pembimbing dan pihak karyawan setempat.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan kegiatan PKL di PT. Handijaya Buana Trada, Praktikan ditempatkan di Departement *Marketing*, Divisi *Marketing Support*. Praktikan mendapatkan pengalaman dan pengetahuan mengenai dunia kerja nyata. Praktikan dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktikan mendapat ilmu tentang marketing communication yang sesuai dengan latar belakang pendidikan.
2. Praktikan mengetahui bagaimana bidang kerja departemen *marketing* divisi *marketing support* pada PT. Handijaya Buana Trada.
3. Praktikan mendapat pengalaman dan pengetahuan baru mengenai dunia otomotif selama bekerja di PT. Handijaya Buana Trada.
4. Praktikan terlatih untuk disiplin dan bertanggung jawab selama bekerja di PT. Handijaya Buana Trada.

B. Saran

1. Saran Untuk Universitas Negeri Jakarta

- a. Universitas Negeri Jakarta khususnya Program Studi S1 Manajemen memberikan rekomendasi kepada mahasiswa tentang perusahaan yang menerima kegiatan PKL.
- b. Universitas Negeri Jakarta seharusnya memiliki kerja sama dengan perusahaan agar mempermudah mahasiswa dalam mendapatkan tempat PKL.

- c. Universitas Negeri Jakarta dapat mempermudah proses dalam mendapatkan izin Praktik Kerja Lapangan

2. Saran Untuk Mahasiswa

- a. Mahasiswa sebaiknya mengetahui bidang kerja apa yang ingin tempuh sebelum PKL dimulai sehingga tidak bingung saat pelaksanaannya.
- b. Mahasiswa dapat mencari koneksi sebanyak mungkin agar mempermudah dalam mendapatkan tempat untuk PKL.
- c. Sebelum pelaksanaan PKL mahasiswa sebaiknya mengetahui seluk-beluk tentang perusahaan yang dituju agar mempermudah dalam pekerjaannya.

3. Saran Untuk PT. Handijaya Buana Trada


- a. Diharapkan bagi PT. Handijaya Buana Trada dapat mempermudah prosedur untuk mahasiswa yang ingin melaksanakan kegiatan PKL, sehingga mahasiswa tidak merasakan kesulitan saat ingin PKL di PT. Handijaya Buana Trada.
- b. Diharapkan bagi PT. Handijaya Buana Trada menjalin kerjasama dengan Universitas Negeri untuk pelaksanaan kegiatan PKL.

DAFTAR PUSTAKA

- FE UNJ. 2013. *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.
- Kho, B. 2017. *Pengertian dan Bentuk-bentuk Struktur Organisasi* . Retrieved from *Ilmu Manajemen Industri*: <https://ilmumanajemenindustri.com/pengertian-contoh-bentuk-struktur-organisasi/>. (Diakses tanggal 22 November 2018)
- Surur, Miftahus. 2016. *Peran Mobile Training Unit Terhadap Keberdayaan Peserta Pelatihan Paving di Balai Latihan Kerja Industri Kabupaten Jember*. Skripsi. Universitas Jember.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN 1**SURAT SELESAI PKL**

PT. HANDIJAYA BUANA TRADA Jl. Gunung Sahari Ancol No. 34, Jakarta 14420 Phone : (021) 640 1088 (Hunting) - Fax. : (021) 6471 1025 E-mail : hrd@suzukihandijaya.com	 SUZUKI Way of Life! SUZUKI GUNUNG SAHARI
--	---

Jakarta, 2 April 2018

Nomor: 022/HJBT/IV/2018
Perihal: **Surat Keterangan PKL**


Kepada Yth :
Bapak Woro Sasmoyo, S.H
Kepala Biro Akademik Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat
Universitas Negeri Jakarta
Jakarta

Dengan berakhirnya kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilakukan oleh mahasiswa Jurusan Manajemen Universitas Negeri Jakarta di **PT. Handijaya Buana Trada**, atas nama :

RIZKI (8215145247)

Maka kami menyatakan bahwa mahasiswa tersebut diatas telah selesai menjalani kegiatan PKL selama Empat Puluh (40) hari kerja, terhitung dari tanggal 2 Februari 2018 s/d. 30 Maret 2018. Demikian informasi yang dapat kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasama yang baik, kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,
PT. HANDIJAYA BUANA TRADA


Eliabi Hia
HRD&GA Manager

LAMPIRAN 2
ABSENSI 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) 4721.227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : RIZKI
No. Registrasi : 0215145247
Program Studi : SI MANAJEMEN
Tempat Praktik : PT. HANUJAYA BUANA TRADA
Alamat Praktik/Telp : Jln. GUNUNG SAHARI NO.39
RT 1 RW 1 KOTA TUA

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Jumat, 2 - 02 - 2018	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Senin, 5 - 02 - 2018	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Selasa, 6 - 02 - 2018	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Rabu, 7 - 02 - 2018	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Kamis, 8 - 02 - 2018	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Jumat, 9 - 02 - 2018	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Senin, 12 - 02 - 2018	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Selasa, 13 - 02 - 2018	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Rabu, 14 - 02 - 2018	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Kamis, 15 - 02 - 2018	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin, 19 - 02 - 2018	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Selasa, 20 - 02 - 2018	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu, 21 - 02 - 2018	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis, 22 - 02 - 2018	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jumat, 23 - 02 - 2018	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 29 Maret 2018
Penilai,



(ELIASI HIA)

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



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN
TINGGI UNIVERSITAS NEGERIJAKARTA
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
..... SKS

Nama : RIZKI
No. Registrasi : 0215195297
Program Studi : SI MANAJEMEN
Tempat Praktik : PT. HANUJAYA GUANA TRADA
Alamat Praktik/Telp : Jl. GUNUNG SAHARI NO.39
RT 1 RW 1, KOTA TUA

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 26 - 02 - 2018	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa, 27 - 02 - 2018	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu, 28 - 02 - 2018	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis, 01 - 03 - 2018	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jumat, 02 - 03 - 2018	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin, 05 - 03 - 2018	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa, 06 - 03 - 2018	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu, 07 - 03 - 2018	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Kamis, 08 - 03 - 2018	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jumat, 09 - 03 - 2018	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin, 12 - 03 - 2018	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Selasa, 13 - 03 - 2018	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu, 14 - 03 - 2018	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis, 15 - 03 - 2018	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jumat, 16 - 03 - 2018	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 29 MARET 2018
Penilai,



(ELIABETH HIA)

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



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

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rasamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 47212274/706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fk.unj.ac.id



UAS

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : RIZKI
No. Registrasi : 2215195242
Program Studi : SI MANAJEMEN
Tempat Praktik : PT. HANUJAYA BUANA TRADA
Alamat Praktik/Telp : JL. GUNUNG SAHAB, NO. 39
RT 1 RW 1, KOTA TUA

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 19-03-2018	1.	
2.	Selasa, 20-03-2018	2.	
3.	Rabu, 21-03-2018	3.	
4.	Kamis, 22-03-2018	4.	
5.	Jumat, 23-03-2018	5.	
6.	Senin, 26-03-2018	6.	
7.	Selasa, 27-03-2018	7.	
8.	Rabu, 28-03-2018	8.	
9.	Kamis, 29-03-2018	9.	
10.	Jumat, 30-03-2018	10.	
11.		11.	
12.		12.	
13.		13.	
14.		14.	
15.		15.	

Jakarta, 29 MARET 2018
Penilai,


Ertabi Hita

Catatan:

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


LAMPIRAN 3

NILAI 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



**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM SARJANA (SI)
..... SKS**

Nama : RIKI
No.Registrasi : 8215195297
Program Studi : SI MANAJEMEN
Tempat Praktik : PT HANDIJAYA BUANA TRADA
Alamat Praktik/Telp : JL GUNUNG SAHARI NO. 39
RT 1 RW 1, KOTA TUA

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN
		46-100	
1	Kehadiran	<u>100</u>	1. Keterangan Penilaian :
2	Kedisiplinan	<u>85</u>	Skor Nilai Bobot
3	Sikap dan Kepribadian	<u>90</u>	86-100 A 4
4	Kemampuan Dasar	<u>95</u>	81-85 A- 3,7
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	<u>85</u>	76-80 B+ 3,3
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	<u>90</u>	71-75 B 3,0
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	<u>85</u>	66-70 B- 2,7
8	Aktivitas dan Kreativitas	<u>85</u>	61-65 C+ 2,3
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	<u>90</u>	56-60 C 2,0
10	Hasil Pekerjaan	<u>90</u>	51-55 C- 1,7
			46-50 D 1
			2. Alokasi Waktu Praktik :
			2 sks : 90-120 jam kerja efektif
			3 sks : 135-175 jam kerja efektif
			Nilai Rata-rata :
			$\frac{895}{10} = 89,5$
			10 (sepuluh)
			Nilai Akhir : <u>A</u>
	Jumlah	<u>895</u>	

Penilai,

(Ehab Hia)

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 4

DAFTAR KEGIATAN HARIAN

No.	Hari/tanggal	Waktu	Kegiatan	Person In Charge
1.	Jumat, 2 Februari 2018	14.00 – 16.00	A. Wawancara B. Perkenalan dengan seluruh karyawan perusahaan	Bapak Abi
2.	Senin, 5 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Penempatan PKL B. Penjelasan mengenai tugas kerja	Bapak Abi
3.	Selasa, 6 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi pameran B. Mempelajari tata cara pelaksanaan pameran	Bapak Rajason
4.	Rabu, 7 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi pameran B. Mengawasi jalannya pameran C. Memberikan report harian tentang hasil pameran	Bapak Rajason
5.	Kamis, 8 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi pameran B. Mengawasi jalannya pameran C. Memberikan report harian tentang hasil pameran	Bapak Rajason
6.	Jumat, 9 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi pameran B. Mengawasi jalannya pameran C. Memberikan report harian tentang hasil pameran	Bapak Rajason
7.	Senin, 12 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Mempelajari tata cara menghubungi para pelanggan B. Melihat status status hasil pelanggan	Bapak Hasbi

8.	Selasa, 13 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Melihat status hasil pelanggan B. Melaporkan status dari hasil telepon kepada atasan	Bapak Hasbi
9.	Rabu, 14 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Melihat daftar pembeli yang belum di hubungi B. Melaporkan status dari hasil telepon kepada atasan	Bapak Hasbi
10.	Kamis, 15 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Melihat daftar pembeli yang belum di hubungi B. Melaporkan status dari hasil telepon kepada atasan	Bapak Hasbi
11.	Jumat, 16 Februari 2018		Libur nasional	
12.	Senin, 19 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi Pameran B. Mendokumentasikan berlangsung nya pameran	Bapak Rajason
13.	Selasa, 20 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi Pameran B. Mendokumentasikan berlangsung nya pameran	Bapak Rajason
14.	Rabu, 21 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi Pameran B. Mendokumentasikan berlangsung nya pameran	Bapak Rajason
15.	Kamis, 22 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi Pameran B. Mendokumentasikan berlangsung nya pameran	Bapak Rajason
16.	Jumat, 23 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi Pameran B. Mendokumentasikan berlangsung nya pameran	Bapak Rajason

17.	Senin, 26 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi pameran B. Menerima tanda terima pengirim mobil dari pihak penyelenggara kepada pihak <i>car carrier</i>	Bapak Rajason
18.	Selasa, 27 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Menerima daftar rejected list B. Mengecek dan memperbarui nomer telepon pelanggan	Bapak Rajason
19.	Rabu, 28 Februari 2018	08.00 – 17.00	A. Menerima daftar rejected list B. Mengecek dan memperbarui nomer telepon pelanggan	Bapak Hasbi
20.	Kamis, 1 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Menerima daftar rejected list B. Mengecek dan memperbarui nomer telepon pelanggan	Bapak Hasbi
21.	Jumat, 2 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Menerima daftar rejected list B. Mengecek dan memperbarui nomer telepon pelanggan	Bapak Hasbi
22.	Senin, 5 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Menerima daftar rejected list B. Mengecek dan memperbarui nomer telepon pelanggan	Bapak Hasbi
23.	Selasa, 6 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Menerima daftar rejected list B. Mengecek dan memperbarui nomer telepon pelanggan	Bapak Hasbi
24.	Rabu, 7 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Menerima daftar rejected list B. Mengecek dan memperbarui nomer telepon pelanggan	Bapak Hasbi

25.	Kamis, 8 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Melaporkan status dari hasil telepon kepada atasan B. Mengupdate status penerimaan mobil	Bapak Hasbi
26.	Jumat, 9 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Melaporkan status dari hasil telepon kepada atasan B. Mengupdate status penerimaan mobil	Bapak Hasbi
27.	Senin, 12 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi Pameran B. Mendokumentasikan berlangsung nya pameran	Bapak Rajason
28.	Selasa, 13 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi Pameran B. Mendokumentasikan berlangsung nya pameran	Bapak Rajason
29.	Rabu, 14 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi Pameran B. Mendokumentasikan berlangsung nya pameran	Bapak Rajason
30.	Kamis, 15 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi Pameran B. Mendokumentasikan berlangsung nya pameran	Bapak Rajason
31.	Jumat. 16 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi Pameran B. Mendokumentasikan berlangsung nya pameran	Bapak Rajason
32.	Senin, 19 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi Pameran B. Mendokumentasikan berlangsung nya pameran	Bapak Rajason
33.	Selasa, 20 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi Pameran B. Mendokumentasikan berlangsung nya pameran	Bapak Rajason

34.	Rabu, 21 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi Pameran B. Mendokumentasikan berlangsung nya pameran	Bapak Rajason
35.	Kamis, 22 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi Pameran B. Mendokumentasikan berlangsung nya pameran	Bapak Rajason
36.	Jumat, 23 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Mengunjungi lokasi Pameran B. Mendokumentasikan berlangsung nya pameran	Bapak Rajason
37.	Senin, 26 Maret 2108	08.00 – 17.00	A. Melaporkan status dari hasil telepon kepada atasan B. Mengupdate status penerimaan mobil	Bapak Hasbi
38.	Selasa, 27 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Melaporkan status dari hasil telepon kepada atasan B. Mengupdate status penerimaan mobil	Bapak Hasbi
39.	Rabu, 28 Maret2018	08.00 – 17.00	A. Melaporkan status dari hasil telepon kepada atasan B. Mengupdate status penerimaan mobil	Bapak Hasbi
40.	Kamis, 29 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Melaporkan status dari hasil telepon kepada atasan B. Mengupdate status penerimaan mobil	Bapak Hasbi
41.	Jumat, 30 Maret 2018	08.00 – 17.00	A. Melaporkan status dari hasil telepon kepada atasan B. Mengupdate status penerimaan mobil	Bapak Hasbi