

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA PT. INTRACO PENTA WAHANA**

DIMAS ISRA MANUDA

8215155345



Laporan Praktek 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. INTRACO PENTA WAHANA

DIMAS ISRA MANUDA

8215155345



***This Internship Report Was Written to Comply One of The Requirements to Get
a Bachelor's Degree of Economics at Faculty of Economics of State University
of Jakarta***

Bachelor Degree of Management

Faculty of Economics

State University of Jakarta

2019

ABSTRAK

DIMAS ISRA MANUDA, Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada Divisi Pemasaran Part PT Intraco Penta Wahana TBK Jakarta. Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta 2018.

Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dibuat sebagai gambaran hasil pekerjaan yang telah dilakukan selama PKL dengan tujuan memenuhi salah satu persyaratan akademik dalam menyelesaikan studi pada Konsentrasi Manajemen Pemasaran, Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan selama 40 (empat puluh) hari kerja dimulai sejak tanggal 17 Juli 2018 s.d. 7 September 2018 dengan 5 hari kerja setiap minggunya yaitu Senin s.d. Jumat pada pukul 08.00 s.d. 17.00 WIB. Bertempat di PT Intraco Penta Wahana Tbk. yang beralamat di Jalan Raya Cakung Cilincing Km 3.5 Kel Semper Timur, Jakarta Utara yang bergerak di bidang jasa alat berat. Praktikan ditempatkan pada Divisi Pemasaran part.

Tugas praktikan selama PKL yaitu, membuat proposal penjualan barang barang *dead stock* yang menumpuk di gudang PT Intraco Penta Wahana yang kurang lebih 2-7 tahun, melakukan pengecekan data atas barang slow moving 3 tahun terakhir di Departemen Pemasaran Part.

Kata Kunci : Praktik Kerja Lapangan (PKL), PT Intraco Penta Wahana, Manajemen pemasaran, Analisis *STP*, Marketing Part

ABSTRACT

DIMAS ISRA MANUDA , *The internship report at Marketing Division of Part in PT. INTRACO PENTA WAHANA Tbk. Bachelor Degree of Management, Faculty of Economics, State University of Jakarta, 2018.*

This report made as an overview of the work that has been done during PKL with the purpose of fulfilling one of the academic requirements in completing the study in Marketing Concentration, Bachelor Degree of Management, Faculty of Economics, State University of Jakarta. The internship had done for 40 (forty) days, begins at July 16, 2018 end at September 7, 2018 with 5 days of work every week from Monday to Friday, from 8.00 am until 5.00 pm. The internship was placed at PT INTRACO PENTA WAHANA, . Praktikan placed in street cakung cilincing km 3.5 east semper, nort Jakarta, the company usually in high vehichle. Marketing Part Division.

The internship assignments are make proposal about deadstock stuffs in warehouse PT INTRACO PENTA WAHANA around 2-7 years. To do checking about slow moving stuffs 3 years ago in Marketing Part Division.

Key word : The Internship (PKL), PT Intraco Penta Wahana , Marketing Part Division

LEMBAR PERSETUJUAN**LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR****Laporan Praktik Kerja Lapangan**

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada PT Intraco Penta Wahana
Nama Praktikan : Dimas Isra Manuda
Nomor Registrasi : 8215155345
Program Studi : S1 Manajemen
Setuju untuk Ujian :

Menyetujui,
Pembimbing



Ika Febrilia, S.E., M.M.

NIP. 198702092015042001

Mengetahui,

Koordinator Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Andrian Haro, S.Si, M.M

NIP. 198509242014041002

Seminar pada Tanggal: 7 Januari 2017

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Andrian Haro, S.Si, M.M.

NIP. 198509242014041002

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		

Andrian Haro, S.Si, M.M.
NIP. 198509242014041002



30/1/19

Penguji Ahli


Dra. Basrah Saidani, M.Si
NIP. 196301191992032001



28/1/19

Dosen Pembimbing

Ika Febrilia, S.E., M.M.
NIP. 198702092015042001



24/1/19

KATA PENGANTAR

Puji syukur praktikan panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga praktikan dapat menyelesaikan kegiatan dan laporan Praktik Kerja Lapangan ini dengan baik dan tepat waktu.

1. Prof. Dedi Purwana E.S., M .Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
2. Andrian Haro, S.Si, M.M. selaku Koordinator Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
3. Ika Febrilia S.E, M.M selaku Dosen Pembimbing yang senantiasa memberikan bimbingan, arahan, dan saran selama penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan sampai dengan selesai
4. Supriadi selaku Senior HE-BP Manager PT Intraco Penta Wahana ,yang telah memberikan kesempatan kepada praktikan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Bidang Marketing Part PT Intraco Penta Wahana Tbk
5. Andrie cahyo selaku mentor dan Manager Part PT Intraco Penta Wahana yang telah membimbing praktikan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.
6. Seluruh karyawan Biro Pemasaran dan biro lainnya di Departemen Marketing Part serta karyawan PT Intraco Penta Wahana . lainnya yang

telah memberikan bimbingan, ilmu, dan suasana kerja yang nyaman selama pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan.

7. Keluarga praktikan yang senantiasa memberikan dukungan baik moril maupun materil sehingga praktikan dapat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan dengan baik sampai penulisan laporan ini
8. Teman – teman dan kakak – kakak senior yang senantiasa memberikan saran dan bantuan sejak persiapan Praktik Kerja Lapangan hingga penulisan laporan ini

Penulis menyadari dalam penyusunan laporan Praktik Kerja Lapangan ini masih terdapat kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan Penulis dalam penyempurnaan laporan ini. Semoga penyusunan laporan ini dapat bermanfaat bagi praktikan pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Jakarta, 21 Januari 2019

Praktikan

DAFTAR ISI

Abstrak.....	i
<i>Abstract</i>	ii
Lembar Persetujuan Seminar.....	iii
Lembar Pengesahan.....	iv
Kata Pengantar.....	v
Daftar Isi.....	vii
Daftar Gambar.....	viii
Daftar Lampiran.....	ix
 Bab I: Pendahuluan	 1
A. Latar Belakang	1
B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan	5
C. Tempat Praktik Kerja Lapangan	7
D. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan	8
 Bab II: Tinjauan Umum Praktik Kerja Lapangan.....	 8
A. Sejarah Perusahaan	8
B. Struktur Organisasi	12

C. Kegiatan Umum Perusahaan	20
Bab III: Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan.....	30
A. Bidang Pekerjaan.....	30
B. Pelaksanaan Kerja	30
C. Kendala Yang Dihadapi.....	39
D. Cara Mengatasi Kendala.....	40
Bab IV: Penutup	41
A. Kesimpulan	41
B. Saran.....	42
Daftar Pustaka	43
Lampiran-Lampiran	44

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1: Peta Wilayah Operasional PT Inta	9
Gambar II.2: Struktur Organisasi PT Intraco Penta.....	11
Gambar III.1: Promosi yang di lakukan PT Intraco Penta	27
Gambar III.2: Contoh <i>Truck</i> yang di jual.....	28
Gambar III.3: Proposal penjualan <i>Dead Stock</i>	32
Gambar III.4: <i>Time schedule and target</i>	34
Gambar III.5: Pengumpulan data <i>slow moving</i>	35
Gambar III.6: Katalog Penjualan.....	37

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat permohonan izin PKL	45
Lampiran 2 Surat keterangan telah melaksanakan PKL	46
Lampiran 3 Daftar hadir PKL	47
Lampiran 4 Penilaian PKL	50
Lampiran 5 Kegiatan harian PKL	51
Lampiran 6 Dokumentasi	53

BAB 1

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG PKL

Indonesia merupakan Negara dengan salah satu penduduk terbanyak yang ada di dunia, berdasarkan data yang tercatat di BKKBN jumlah penduduk Indonesia di perkirakan mencapai 257 juta jiwa di tahun 2016 dan mengalami peningkatan sebesar 1,49% pada tahun 2017 penduduk Indonesia mencapai 262 juta jiwa yang berarti mengalami peningkatan sebesar 5 juta jiwa. Suatu Negara dapat di katakan maju apabila infrastuktur sudah dapat menunjang aktifitas masyarakat di Negara tersebut, dengan semakin bertambahnya jumlah penduduk di Indonesia yang semakin meningkat harus di imbangi dengan pembangunan infrastuktur yang signifikan.

Salah satu yang menghambat perekonomian Indonesia saat ini adalah lambatnya pembangunan infrastruktur -- hal ini ditandai dengan kurangnya kualitas dan kuantitas infrastruktur atau prasarana. Baik infrastruktur "keras" (yang merujuk kepada jaringan fisik seperti jalan dan bandara) maupun infrastruktur "non-fisik" atau "lunak" (seperti pasokan listrik, kesejahteraan sosial dan kesehatan) Indonesia tampaknya memiliki

kesulitan untuk mendorong pengembangan struktural dan secara cepat. Ketika keadaan infrastruktur di sebuah negeri lemah, itu berarti bahwa perekonomian negara itu berjalan dengan cara yang sangat tidak efisien.

Biaya logistik yang sangat tinggi, berujung pada perusahaan dan bisnis yang kekurangan daya saing (karena biaya bisnis yang tinggi). belum lagi adengan munculnya ketidakadilan sosial, misalnya, sulit bagi sebagian penduduk untuk berkunjung ke fasilitas kesehatan, atau susahya anak-anak pergi ke sekolah karena perjalanannya terlalu susah atau mahal.

Dalam laporan *The Global Competitiveness Report 2017-2018* dari *The World Economic Forum*, daya saing infrastruktur Indonesia mendapat skor 4,5 dan berada di peringkat 52 dari 137 negara. Capaian tersebut tertinggal dari beberapa negara ASEAN lainnya seperti Malaysia, Singapura, dan Thailand.

Dalam hal pembangunan infrastruktur tentu saja harus di imbangi dengan peningkatan kualitas Sumber Daya Manusia, Penting bagi calon-calon tenaga kerja khususnya mahasiswa untuk memiliki pengetahuan serta keahlian yang nantinya akan dapat diaplikasikan di dunia kerja yang sesungguhnya. Praktek Kerja Lapangan (PKL) adalah salah satu cara untuk meningkatkan kualitas SDM dalam bentuk pendidikan bagi mahasiswa selaku calon tenaga kerja untuk mendapatkan pengalaman belajar di dunia kerja secara langsung dan dapat mengimplementasikan ilmu-ilmu yang telah dipelajari selama masa perkuliahan.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) merupakan salah satu persyaratan akademik yang harus dipenuhi oleh setiap mahasiswa Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Negeri Jakarta (UNJ). Selama menjalani masa perkuliahan mahasiswa di tuntut untuk melaksanakan praktik kerja secara langsung, PKL di lakukan dengan cara melakukan magang kerja di suatu perusahaan dalam waktu kurung tertentu.

Dengan adanya kegiatan PKL kegiatan tersebut dapat menunjang kemampuan para lulusannya untuk bisa memasuki lingkungan kerja. Dan kegiatan ini pun dapat memberikan kepada para mahasiswa untuk dapat mengaplikasikan teori yang telah di ajarkan dosen selama masa perkuliahan. Ilmu pengetahuan yang di dapat di harapkan relevan dengan yang di dunia kerja, sehingga dapat mengaplikasikan teori yang di dapat langsung ke tempat PKL.

Pada praktik kerja lapangan kali ini, praktikan melakukan kesempatan untuk melakukan PKL di PT INTRACO PENTA WAHANA yang merupakan anak perusahaan dari INTA GROUP terletak di daerah semper yang merupakan kantor pusat yang ada di seluruh Indonesia, PT INTRACO PENTA WAHANA perusahaan yang bergerak di bidang alat berat.

Demi memenuhi banyaknya permintaan konsumen terutama di bidang pertambangan, infrastruktur, kehutanan, gas dll yang semakin berkembang pesat setiap tahunnya PT INTRACO PENTA WAHANA

sebagai distributor alat dan kendaraan berat selalu menyediakan layanan yang berkualitas dan prima demi menjaga kenyamanan customer.

Memiliki 44 jaringan distribusi dan kantor-kantor cabang pendukung yang tersebar dari Sumatra hingga Papua untuk memastikan respon yang cepat akan kebutuhan pelanggan, control yang lebih baik atas unit-unit leasing, dan pelayanan purna jual dengan kualitas yang tinggi yang meliputi perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang pertambangan, konstruksi/infrastruktur , kehutanan , pertanian , gas dan juga industry industry umum lainnya.

Menyediakan produk-produk berkualitas tinggi dari produsen alat berat terkenal dan berkelas dunia seperti Volvo, SDLG, Bobcat, Doosan, Mahindra, Sinotruk. INTA mengutamakan kepercayaan yang sudah terbangun dengan baik dengan para principals dan customers dengan menempatkan diri sebagai perusahaan yang menawarkan produk dengan kualitas terbaik dan pelayanan yang sangat dapat diandalkan

B. Maksud Dan Tujuan PKL

Adapun maksud dan tujuan Praktik Kerja Lapangan yang praktikan lakukan adalah sebagai berikut :

1. Melaksanakan salah satu kegiatan akademik untuk memenuhi SKS di semester 7 (tujuh) dalam menjalani Program Studi S1 Manajemen di Univeritas Negeri Jakarta.

2. Mempelajari PT INTRACO PENTA WAHANA pada bidang pemasaran sesuai dengan konsterasi praktikan yaitu manajemen pemasaran.

Sedanglan tujuan dari PKL yang praktikan lakukan selama 40 hari adalah sebagai berikut :

1. Mengembangkan dan meningkatkan kemampuan dan keterampilan yang di dapatkan selama masa perkuliahan melalui penerapan ilmu dan latihan kerja yang di lakukan untuk memasuki ruang lingkup kerja yang sesungguhnya.
2. Memperoleh pengalaman bagaimana melakukan penjualan dan strategi marketing khususnya dalam penjualan part alat berat.
3. Meningkatkan kemampuan dan pengetahuan praktikan selama menjalani PKL di PT INTRACO PENTA WAHANA khususnya di bidang pemasaran dan penjuala

C. Kegunaan PKL

Adapun kegunaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan selama praktikan melaksanakan kegiatan di PT INTRACO PENTA WAHANA antara lain :

1. Bagi praktikan
 - a) Memenuhi salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa Porgram Studi S1 Manajemen.
 - b) Memahami dan mengetahui sistem kerja pemasaran

- c) Menumbuhkan dan memantapkan sikap profesionalisme yang diperlukan bagi mahasiswa untuk memasuki dunia kerja.
- d) Membuka wawasan dan pengetahuan mahasiswa agar dapat mengaplikasikan ilmunya dan dapat bersosiasi dengan dunia kerja secara utuh.

2. Bagi Universitas

- a) Mengembangkan dan meningkatkan hubungan baik antara perguruan tinggi dengan perusahaan.
- b) Sebagai bahan masukan untuk mengevaluasi sampai sejauh mana kurikulum yang dibuat sesuai dengan kebutuhan tenaga kerja yang terampil dibidangnya.
- c) Untuk mengetahui kemampuan mahasiswanya dalam mengaplikasikan ilmu yang didapat di bangku kuliah

3. Bagi Perusahaan

- a) Terjalin hubungan yang baik dengan pihak Universitas Negeri Jakarta, terutama Jurusan Manajemen sebagai salah satu instansi pendidikan bagi calon tenaga ahli bidang manajemen yang sangat dibutuhkan dalam perusahaan

b) Sebagai sarana untuk mengetahui kualitas pendidikan yang ada di Program Studi S1 Manajemen Universitas Negeri Jakarta dan untuk mengetahui kriteria tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan.

c) Sebagai sarana untuk meningkatkan kepedulian dan partisipasi dunia usaha dalam memberikan kontribusinya dalam pendidikan nasional.

D. Tempat PKL

Tempat pelaksanaan praktik kerja lapangan, yaitu sebagai berikut :

Nama perusahaan : PT Intraco Penta Wahana

Alamat : Jl. Raya Cakung Cilicing km 3.5 Jakarta
Utara

Nomor Telepon : 62-21-440 1408/ 62-21-4419330,
44830918,

Website : www.ipwahana.com

Bagian Tempat PKL : Marketing Part PT Intraco Penta Wahana

Alasan memilih PKL di Intraco Penta Wahana karena perusahaan ini merupakan salah satu distributor alat berat yang sudah cukup lama dan berpengalaman di Indonesia. Mulai dari kendaraan sampai alat berat di jual di PT INTA yang mendistribusi ke beberapa perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur, pertambangan, peternakan, kehutanan, dan

gas. Praktikan di tempatkan di Divisi Marketing Part, bidang ini sesuai dengan bidang ilmu yang praktikan dapat saat ini di bangku perkuliahan yaitu Manajemen dengan konsentrasi Manajemen Pemasaran.

E. Jadwal Waktu PKL

Jadwal waktu Praktik Kerja Lapangan Praktikan terdiri dari beberapa rangkaian tahapan yaitu tahap persiapan, pelaksanaan dan pelaporan. Pelaksanaan rangkaian tahapan tersebut antara lain:

- a. Pada Awal Juli 2018 Praktikan mencari informasi mengenai beberapa instansi yang menerima mahasiswa untuk melakukan kerja praktik.
- b. Setelah praktikan mencari perusahaan, praktikan mendapatkan kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja di Bagian Marketing Part PT Intraco Penta Wahana .
- c. Untuk dapat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Intraco Penta Wahana Praktikan membutuhkan surat pengantar dari universitas, di mana Praktikan meminta surat permohonan izin praktik kerja lapangan dari bagian akademik Fakultas Ekonomi dan diteruskan ke bagian BAAK. Waktu yang dibutuhkan untuk membuat surat pengantar dari universitas yaitu kurang lebih selama tiga hari.
- d. Setelah surat didapatkan, surat diberikan kepada HRD PT Intraco Penta Wahana dengan nomor 1555/UN3912/KM/2018. Setelah

surat diberikan kepada PT Intraco Penta Wahana Praktikan harus menunggu untuk 4 hari .

- e. Setelah 4 hari praktikan dapat informasi melalui staff HRD PT Intraco Penta Wahana bahwa Praktikan telah disetujui untuk melaksanakan PKL dan ditempatkan di bagian Marketing Part mulai tanggal 19 July s.d 13 September 2018.

2. Tahap pelaksanaan

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan selama 40 hari kerja terhitung mulai dari tanggal 19 July s.d 13 september 2018

Dengan ketentuan jam operasional :

Hari kerja	: Senin s.d Jumat
Jam	: 08.00-17.00
Waktu Istirahat	: 12.00-13.00

3. Tahap Pelaporan

Pada tahap pelaporan praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL ini sebagai bukti bahwa sudah melakukan kegiatan PKL tersebut. 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 merupakan hasil dari pengamatan dan pengalaman praktikan selama PKL di PT Intraco

Penta Wahana , data yang di peroleh langsung dari PT Intraco Penta Wahana bagian Marketing Part

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

a. Sejarah Umum PT Intraco Penta Wahana

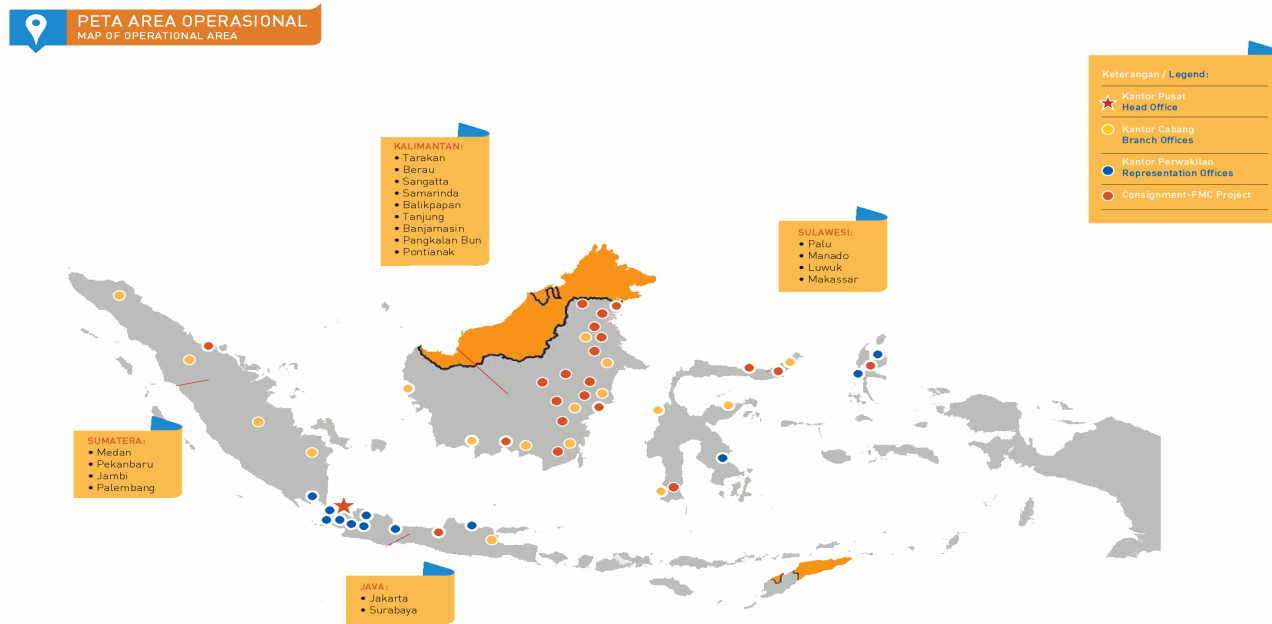
Didirikan sejak tahun 1970, Perusahaan telah berpengalaman selama lebih dari 4 dekade dalam hal pelayanan dan distribusi alat-alat berat. Selama lebih dari 44 tahun berkecimpung di bisnis ini, INTA telah mendapatkan kepercayaan dari para *Principals*, termasuk para produsen alat berat ternama di dunia seperti Volvo, SDLG, Bobcat, Doosan, Mahindra Tractors, Sinotruk, Sany Palfinger dan juga dari para penggunanya.

Memiliki 44 jaringan distribusi dan kantor-kantor cabang pendukung yang tersebar dari Sumatra hingga Papua untuk memastikan respon yang cepat akan kebutuhan pelanggan, control yang lebih baik atas unit-unit leasing, dan pelayanan purna jual dengan kualitas yang tinggi yang meliputi perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang pertambangan, konstruksi/infrastruktur, kehutanan,

pertanian, dan gas, dan juga industri-industri umum.

Sementara itu PT Intraco Penta Wahana (IPW) didirikan pada Februari 2012 sebagai perusahaan transportasi dan perdagangan peralatan konstruksi. IPW melalui Inta adalah distributor tunggal atas Sinotruk (produsen dan eksportir terbesar truk berat di China), Bobcat (pemain penting di dunia peralatan compact), Mahindra (produsen traktor pertanian terbesar ke-3 di dunia), dan Doosan (produsen kompresor udara portabel dan produser sumber cahaya penerangan). IPW memiliki distribusi yang luas dan layanan purna jual di seluruh Indonesia dan didukung oleh lebih dari 214 karyawan. Keunggulan IPW adalah mampu menawarkan layanan purna jual yang amat luas.

Kantor cabang PT INTA memiliki 17 kantor cabang yang ada di Indonesia yaitu : Balikpapan , Samarinda , Banjarmasin , Pontianak , Tarakan , Sanggata , Berau , Pangkalan Bun , Tanjung , Manado , Makassar , Palu , Palembang , Medan, Pekanbaru , Jambi , Surabaya.



Gambar I Peta Wilayah Area Operasional PT.INTA

Sumber : www.intracopenta.com

Gambar II.1

b. Visi, Misi, Dan Nilai

Visi

Perusahaan yang membangun perekonomian setempat.

Misi

Menjadi penyedia solusi total dalam pengembangan ekonomi 24 lokasi yang berkelanjutan melalui kolaborasi yang saling

menguntungkan dengan pelanggan, pemerintah dan mitra usaha.

C. Tata Nilai Nilai PT Intraco Penta Wahana

Collaboration.

Kemampuan mengidentifikasi peluang-peluang dan mengambil tindakan untuk membangun hubungan yang positif dan strategis antar individu, kelompok, departemen, unit atau organisasi untuk membantu mencapai tujuan bisnis.

Innovative.

Kemampuan untuk melakukan perbaikan, pengembangan terus menerus dan menciptakan sesuatu yang baru, baik berupa gagasan maupun karya nyata dengan tujuan memperbaiki proses bisnis untuk dapat menghasilkan kinerja yang maksimal.

Network.

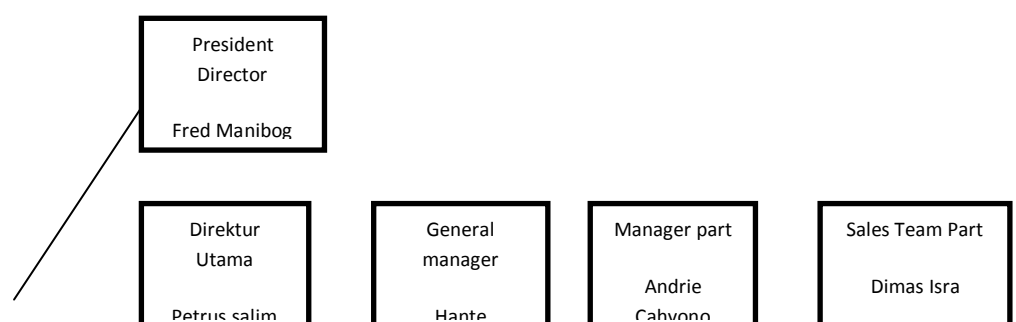
Kemampuan untuk mengembangkan hubungan luas yang bermanfaat dengan berbagai kalangan orang dari berbagai institusi internal dan eksternal baik yang berhubungan ataupun tidak dengan bidang pekerjaan.

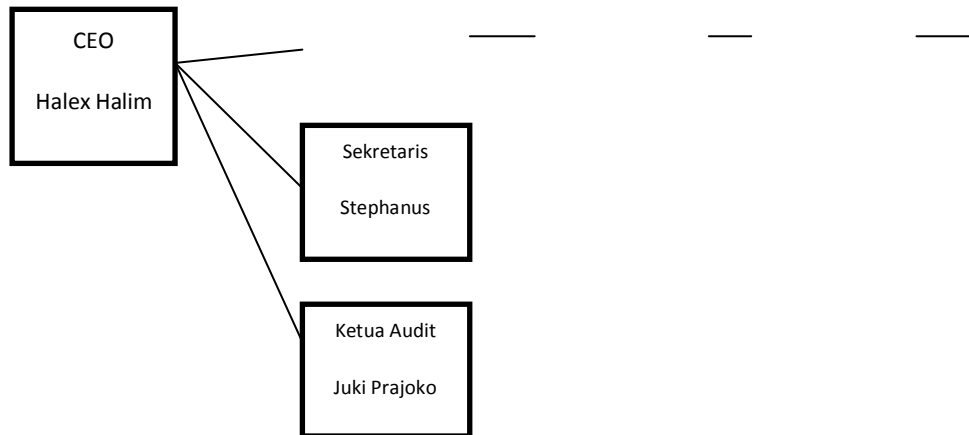
Trustworthy.

Kemampuan untuk bisa diandalkan, dipercaya dan membangun hubungan yang sangat dan saling menguntungkan di lingkungan kerja.

Assurance.

Kemampuan dalam memberikan keyakinan dan kepastian terhadap tindakan dalam aktivitas kerja dilakukan sesuai dengan standar waktu, kualitas dan biaya yang ditetapkan.

B. Struktur Organisasi



Sumber : www.intracopenta.com

Gambar II.2

PT INTA merupakan induk group yang membawahi beberapa anak perusahaan yaitu seperti : PT Intraco Penta Prima Servis , PT Intraco Penta Wahana , Inta Resources , PT Intan Baruprana Finance (IBF) , TerraFactor , Kasuari , Colombia Chrome Indonesia. Berikut wewenang dan tanggung jawab dari masing masing perusahaan.

a. PT Intraco Penta Prima Servis

PT Intraco Penta Prima Servis (IPPS) didirikan pada bulan Agustus 2012 sebagai sebuah perusahaan perdagangan alat berat,

dengan tujuan mengelola dealership Volvo dan SDLG di INTA Group. IPPS mengelola produk-produk berkualitas tinggi, yang terkenal karena keamanannya, ramah lingkungan dan efisiensi yang tinggi. IPPS bertanggung jawab untuk pengembangan, promosi, pemasaran dan seluruh kegiatan usaha yang terkait dengan Volvo dan SDLG di Kalimantan, Sulawesi dan Maluku, yang dioperasikan di 12 jaringan distribusi yang ada kantornya dan di 27 titik layanan purna jual untuk memastikan respon yang sangat baik demi memenuhi kebutuhan pelanggan, pengendalian yang lebih baik atas peralatan dan kualitas tinggi atas layanan purna pasar. Didukung oleh lebih dari 712 tenaga kerja yang berpengalaman dan karyawan terlatih, dilengkapi dengan program pengembangan pelatihan dan karyawan yang dilakukan secara terus-menerus.

b. PT Intraco Penta Wahana

PT Intraco Penta Wahana (IPW) didirikan pada Februari 2012 sebagai perusahaan transportasi dan perdagangan peralatan konstruksi. IPW melalui Inta adalah distributor tunggal atas

Sinotruk (produsen dan eksportir terbesar truk berat di China), Bobcat (pemain penting di dunia peralatan compact), Mahindra (produsen traktor pertanian terbesar ke-3 di dunia), dan Doosan (produsen kompresor udara portabel dan produser sumber cahaya penerangan). IPW memiliki distribusi yang luas dan layanan purna jual di seluruh Indonesia dan didukung oleh lebih dari 214 karyawan. Keunggulan IPW adalah mampu menawarkan layanan purna jual yang amat luas.

c. Inta Resources

Untuk memasuki bisnis pertambangan, pada 2011 INTA mendirikan PT Inta Resources (IR) sebagai perusahaan yang bergerak di bidang solusi energi dan sumber daya. Pendirian perusahaan ini merupakan langkah strategis yang disiapkan INTA untuk masuk ke bisnis energi dan sumber daya secara langsung di saat yang tepat sambil tetap memegang komitmen sebagai Penyedia Solusi Total dimana bisnis energi dan sumber daya

d. PT Intan Baruprana Finance (IBFN)

PT Intan Baruprana Finance (IBFN) merupakan salah satu anak perusahaan INTA Group dan juga merupakan salah satu 10 perusahaan terbesar multi finance di Indonesia dengan didukung

aset senilai lebih dari 3 triliun rupiah pada tahun 2014. IBFN didirikan pada tahun 1991, dan diakuisisi oleh INTA Group pada tahun 2003 untuk mendukung bisnis alat berat Group. IBFN ditargetkan untuk menjadi perusahaan *Go Public* yang berjalan dengan baik dan independen. IBFN melakukan diversifikasi ke sektor industri lain di luar batu bara dan pertambangan, dan diversifikasi ke produk dan merek lainnya. Setelah menjadi perusahaan terbuka pada tahun 2014, visi IBFN adalah menjadi perusahaan Tier Satu di industri keuangan di Indonesia. Sebagai perusahaan pembiayaan, IBFN menawarkan berbagai layanan pembiayaan meliputi alat berat baru, alat bekas, perbaikan dan pemeliharaan, serta fasilitas pendukung operasional pelanggan.

e. TerraFactor

PT Terra Factor Indonesia adalah salah satu perusahaan penyewaan alat berat dan penjualan alat berat bekas terbesar di Indonesia. Terrafactor telah membangun tingkat tinggi

kepercayaan dan kepuasan pelanggan melalui penyediaan peralatan dan kehandalan, serta layanan premium. Lini bisnis yang berkembang dari pertambangan, minyak dan gas dan industri konstruksi. Kunci pelayanan Terrafactor adalah menghasilkan produk yang berkualitas tinggi dan yang handal, memberikan solusi terhadap keterbatasan budget, solusi untuk pekerjaan musiman, sementara atau spesifik, menawarkan paket perawatan yang bebas dari kesulitan, pemasaran yang luas dan dukungan jaringan.

f. Kasuari

Rekam jejak PT Karya Lestari Sumber Alam (KASUARI) sejak berdirinya 1998 termasuk aplikasi dan pemeliharaan peralatan pertambangan, sebagai hal penting untuk menjadi kontraktor pertambangan nasional yang sangat kompeten. Solusi yang ditawarkan adalah eksplorasi tambang, perencanaan tambang, pembangunan infrastruktur, eksploitasi tambang, dan reboisasi.

g. Colombia Chrome Indonesia

PT Columbia Chrome Indonesia (CCI) berfokus pada pembuatan komponen alat-alat berat, seperti layanan *hard chrome plating* dan fabrikasi alat berat seperti perangkat truk. CCI

didirikan pada tahun 1991 sebagai sebuah perusahaan investasi asing dan berubah menjadi sebuah perusahaan investasi domestik pada tahun 1995. CCI dimulai sebagai spesialis plating dan hidrolis dimana saat ini kehandalan CCI sudah diakui diantara perusahaan konstruksi global. CCI memiliki 4 cabang yang berlokasi di Jakarta, Balikpapan, Sangatta, dan Tanjung. Lini bisnis CCI adalah *Chromplate* (melakukan plating permukaan), *Chromtach* (memproduksi peralatan tambahan pada alat berat), *Chromtail* (memproduksi peralatan tambahan pada truk), dan *Chromlite* (memproduksi lampu penerangan portable).

C. Program Kemitraan Dan Bina Lingkungan Perusahaan

Kontribusi INTA untuk masyarakat dan lingkungan diwujudkan dalam aktifitas kegiatan sosial dalam program Corporate Social Responsibility (CSR) atau tanggung jawab sosial. CSR merupakan wujud nyata dalam bentuk implementasi

dari kepedulian INTA terhadap masyarakat dan lingkungan. Melalui kegiatan CSR, Perseroan dapat memberikan manfaat ekonomi berkelanjutan bagi masyarakat sekitar serta berkontribusi dalam pemberdayaan sosial yang tidak dapat terpisahkan dengan kegiatan operasional INTA.

Perseroan berkomitmen untuk membangun dan mengembangkan berbagai program yang menunjang pembangunan berkelanjutan meliputi aspek ekonomi, kesehatan, pendidikan, dan pengelolaan lingkungan, yang melibatkan kepedulian pekerja, komunitas setempat dan masyarakat luas untuk meningkatkan kualitas kehidupan. INTA melakukan CSR yang berlandaskan pada etika kerja, prinsip tata kelola perusahaan, ketaatan pada hukum dan aturan yang berlaku, kesadaran karyawan, serta kesadaran masyarakat di sekitar wilayah operasional INTA.

Ada 4 program CSR yang di lakukan oleh INTA kepada masyarakat yaitu :

a. *Care Social Community*

Melalui kegiatan ini, INTA mencoba mendukung komunitas yang berada di wilayah operasi Perseroan. Dengan program *Care Social* ini perusahaan juga bekerjasama dengan

pihak ketiga yang kompeten di bidangnya. Beberapa program *Care Social Community* antara lain bakti sosial, pemberian bantuan alat olahraga, bantuan pengadaan perpustakaan untuk anak-anak jalanan, acara buka puasa bersama, bina lingkungan, dan sebagainya.

b. *Care Health*

INTA turut serta berpartisipasi dalam bidang kesehatan masyarakat, khususnya masyarakat yang bermukim di sekitar daerah operasional INTA. Beberapa contoh program *Care Health* antara lain yaitu mendukung proses pembangunan Rumah Indonesia Sehat, pemberian pengobatan gratis, penyemprotan demam berdarah, penyelenggaraan donor darah bekerjasama dengan PMI, khitanan massal, dan sebagainya.

c. *Care School*

Care School adalah program yang berkaitan dengan pendidikan dan kegiatan ini turut membantu program pemerintah dalam hal peningkatan dan pengembangan pendidikan pelajar. Beberapa program yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah

pemberian beasiswa, program pengajaran, program bantuan pendidikan, pelatihan bagi guru-guru SMK dan universitas, serta pemberian workshop bagi sekolah-sekolah dengan tujuan memberikan gambaran dunia kerja.

d. *Care Green*

Perseroan melalui kegiatan *Care Green* berupaya menjaga lingkungan sekitar wilayah operasional agar tetap asri dan hijau sehingga tercipta kualitas hidup yang lebih baik. Contoh kegiatan *Care Green* yang dilakukan INTA antara lain pengolahan limbah, gotong-royong membersihkan lingkungan warga, dan sebagainya.

D. Kegiatan Umum PT Intraco Penta Wahana

Demi meningkatkan daya beli konsumen terhadap pembelian alat alat berat, PT Intraco Penta memiliki strategi salah satunya melalui bidang pemasaran, adapun pemasaran PT Intraco Penta sebagai berikut :

1. Produk (*Product*)

Semakin berkembangnya beberapa industry di bidang alat berat, pertambangan, konstruksi , dan transportasi. IPW sebagai distributor selalu ingin memenuhi keinginan konsumen dan menjaga kepercayaan konsumen sehingga kepuasan konsumen pun selalu yang di utamakan. Beberapa produk yang di jual oleh IPW antara lain Bobcat, Sinotruk, Doosan, Mahindra, Palfinger Sany dan memanfaatkan kepercayaan yang telah dibangun dengan prinsip dan memposisikan diri sebagai perusahaan yang menawarkan produk dengan kualitas tertinggi dan layanan yang handal.

Dalam hal penjualan part yang di jual oleh PT Intraco Penta Wahana adalah part yang terjamin keasliannya/original, banyaknya keuntungan yang di dapat oleh konsumen jika mereka membeli part part yang original antara lain yaitu :

1. Ketika para pelanggan membeli spare part dari PT Intraco Penta Wahana yang asli, itu artinya spare part yang dibeli oleh konsumen tersebut sudah dirancang dan diuji oleh pabrikan yang membuat *spare part* tersebut.

2. Dari sisi harga yang didapatkan oleh konsumen sebisa mungkin sesuai dengan kemampuan daya beli konsumen.

3. Spare part yang di jual oleh PT Intraco Penta Wahana dapat dipesan dan didapatkan dengan mudah karena sudah mulai banyaknya kantor cabang yang ada di kota kota besar di Indonesia.

4. Kualitas *spare part* yang di jual oleh PT Intraco Penta yang original sudah terjamin karena telah melampaui serangkaian test kelayakan standart yang ketat.

Dengan menjual *part* original di harapkan memberikan kemudahan bagi konsumen dalam hal pergantian *spare part* yang sudah mulai tidak layak pakai. Maka dapat dikatakan bahwa PT Intraco Penta Wahana telah memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pelanggannya.

2. Harga (*Price*)

PT Intraco penta memberikan beberapa harga atau tarif part yang di jual yang terbagi dalam beberapa lini produk antara lain Sinotruk, Doosan, Bobcat, Mahindra, seperti terlihat sebagai berikut :

Tabel Daftar Part

Part number	Description	Product	Selling price
006004657H91	++Injection Pump(80	Mahindra	15.512.714,00
006506201C1	++Joint	Mahindra	14.130.843,00
92707678	++Valve Assembly	Doosan	9.758.739,00
006000250F1	++Turbocharger	Mahindra	9.698,091,00
006506201C1-EX	++Joint	Mahindra	9.065,564,00
006506133C91	++Gear	Mahindra	8.492.238,00
007202901D91	++Auxiliary valve assy	Mahindra	7.653.601,00
WG9231320014	++Flange Ass-input	Sinotruk	4.752.326,00
WG9718710005	++Clutch Switch	Sinotruk	4.752.326,00
WG9719582056	++Engine Brake Switch	Sinotruk	4.752.326,00
WG9719584004	++Emer alarming switch	Sinotruk	4.752.326,00
WG9719584011	++ Light Switch	Sinotruk	4.752.326,00
WG9719584012	++Front Fog Lamp Switch	Sinotruk	4.752.326,00
WG9719584013	++Rear Fog Lamp Switch	Sinotruk	4.752.326,00
WG9719584015	++Horn Switch	Sinotruk	4.752.326,00

35106244	++Seal	Doosan	4.705.991,00
WG9631470070	++Power Cylinder Assembly	Sinotruk	4.559.500,00
398891171	Element, Interstage M	Doosan	4.583.195,27
6688712	++ Motor	Bobcat	16.209.935,75
6655377	++ Plate	Bobcat	6.880.452,00
54659016	Hose,Rad.bottom	Doosan	5.296.137,44

Harga yang di tetapkan oleh PT Intraco Penta Wahana merupakan harga yang dapat bersaing di pasaran, harga tersebut sudah sesuai dengan para konsumen PT Intraco Penta Wahana yang bergerak di bidang pertambangan , perkebunan , dan transportasi.

3. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan salah satu cara bagaimana perusahaan memperkenalkan produknya kepada konsumen dan beberapa kegiatan untuk menunjukkan kelebihan dari produk yang akan di jual, sasarannya untuk menggunakan dan membeli produk tersebut. PT Intraco Penta

Wahana melakukan beberapa cara untuk mempromosikan produknya salah satunya seperti yang lagi banyak di minati saat ini adalah media online, dengan menggunakan Instagram, Facebook, Twitter, Website, *call center* yang apabila konsumen ingin melakukan komplain dan lain lain bisa dengan mudah menghubungi pihak PT Intraco Penta Wahana dengan nomor *call center* 4401408 dan *E-commerce* seperti : blibli.com, olx.



Promosi yang di lakukan PT Intraco Penta Wahana

Sumber : oleh praktikan

Gambar II. 3

Salah satu promosi yang di lakukan oleh PT Intraco Penta Wahana pada bagian marketing part, mendirikan booth serta melakukan promo penjualan beberapa unit seperti sinotruck, bobcat, dan. Beberapa produk seperti sinotruck melakukan promo yang cukup besar menjual part second.



Sumber : oleh praktikan

Gambar 11I.1



Sumber : Oleh praktikan

Gambar III. 2

Tidak hanya unit second saja PT Intraco Penta Wahana juga menjual beberapa part seperti under carriage, roller , track link. Produk tersebut merupakan produk baru yang di berikan promo atau discount yang di harapkan dapat segera terjual.

BAB III

PELAKSAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Praktikan melaksanakan PKL di PT Intraco Penta Wahana di tempatkan di bagian divisi marketing part selama 40 hari kerja di bimbing oleh Bapak Andrie Cahyono selaku manager *commercial support* . Selama menjalani PKL praktikan memiliki tugas tugas sebagai berikut :

1. Membuat proposal penjualan *Dead Stock*
2. Membuat *time schedule* dan target
3. Melakukan pengumpulan data atas barang *slow moving*
4. Membuat catalog sebagai *tools* penjualan

B. Pelaksaan Kerja

Praktikan melaksanakan PKL selama 40 hari, terhitung mulai tanggal kamis 19 july 2018 dan berakhir pada jumat 7 september 2018. Praktikan melakukan PKL pada jam operasional PT Intraco Penta Wahana yaitu 08.00 – 17.00 WIB dan istirahat pada pukul 12.00 – 13.00 WIB.

Selama menjalani praktik kerja lapangan (PKL) praktikan belum pernah mendapatkan tugas yang selama ini di pelajari di perkuliahan sehingga menuntut praktikan agar lebih aktif dalam memahami tugas dan situasi pekerjaan yang sesungguhnya da nada juga beberapa pekerjaan yang telah praktikan pelajari sebelumnya di perkuliahan, yang membuat praktikan dapat mempraktekan apa yang sudah di dapat di kelas ke dalam tindakan dunia kerja yang nyata. Berikut adalah tugas praktikan selama menjalani PKL :

1. Membuat Proposal Penjualan

Proposal adalah rancangan dari suatu usulan sebuah penelitian yang kemudian akan dilaksanakan oleh peneliti terhadap bahan penelitiannya. Dalam pengertian proposal ini itu berarti proposal sama halnya dengan usulan. Ada juga yang menyatakan bahwa pengertian proposal itu ialah suatu permintaan atau dapat juga dikatakan sebagai saran yang ditujukan kepada seseorang, instansi, organisasi, suatu badan, atau suatu kelompok untuk menjalankan atau melaksanakan suatu pekerjaan. Dengan membuat proposal berusaha mengajukan penjualan kepada manager terhadap barang atau produk yang akan dijual.

Untuk tugas ini praktikan membuat proposal penjualan barang *deadstock* yang ada di gudang yang part partnya sudah di tentukan oleh manager, barang yang akan di ajukan di proposal tersebut merupakan barang yang sudah lebih dari 2 tahun lebih dengan membuat proposal ini di harapkan barang barang tersebut dapat segera terjual.

PROPOSAL PENJUALAN
PENJUALAN PART DEADSTOCK



PT. Intraco Penta, Tbk Jl. Cakung Cilincing KM 3.5,
Jakarta 14130,
INDONESIA

A
G

Sumber oleh : Praktikan

Gambar III.3

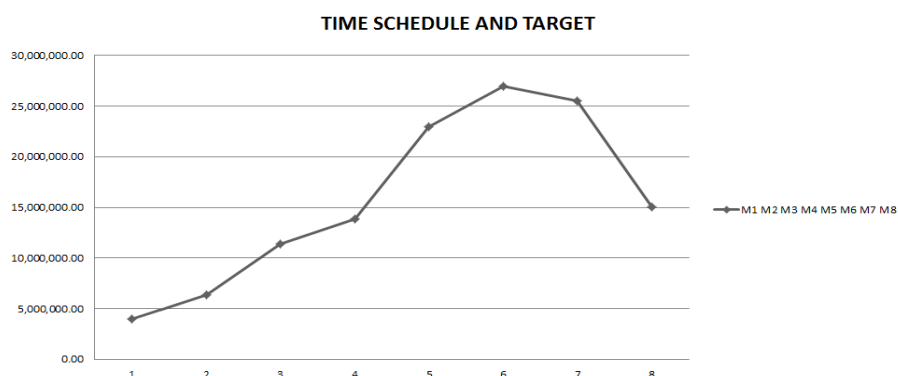
Praktikan diberikan tugas dalam membuat proposal penjualan yang dilaporkan seminggu kepada mentor sekali untuk dilakukan evaluasi terkait proposal tersebut. Respon yang di berikan setelah saya melaksanakan tugas ini, mentor merasa puas dengan kinerja yang saya berikan karena sesuai dengan target yang telah ditentukan.

Dalam mengerjakan tugas ini, praktikan mendapatkan masukan dan saran dari mentor yaitu dalam membuat sebuah proposal penjualan yang bisa langsung mendapatkan perizinan dari owner, tujuan dari proposal tersebut dan sasaran proposal yang sudah disusun.

2. Melakukan Time Schedule dan Target

Time schedule adalah rencana alokasi waktu untuk menyelesaikan masing-masing item pekerjaan proyek yang secara keseluruhan adalah rentang waktu yang ditetapkan untuk melaksanakan sebuah proyek. schedule harian, schedule mingguan, bulanan, tahunan atau waktu tertentu.

Saat melakukan pembuatan schedule praktikan mendapatkan tugas dari manager, praktikan ditugaskan membuat schedule dan target kapan penjualan itu mencapai target dan juga mengetahui dimana letak kesalahan dalam melakukan strategi penjualan, mengevaluasi hasil penjualan saat penjualan mengalami penurunan.



Sumber : di olah oleh praktikan

Gambar III.4

No	Kegiatan	July		Agustus				September	
		Minggu ke 3	Minggu ke 4	Minggu ke 1	Minggu ke 2	Minggu ke 3	Minggu ke 4	Minggu ke 1	Minggu ke 2
1	Melakukan pengecekan harga yang big value.	√							
2	Pengecekan ke gudang mengenai barang layak di jual atau tidak.		√	√					
3	Membuat mini katalog sebagai tools jualan.			√					
4	Membuat proposal penjualan.			√	√				
5	Mulai melakukan campaign penjualan melalui media online.					√			
6	Mulai gencar dalam melakukan penjualan melalui blibli.com atau olx.					√	√		
7	Melakukan pengecekan di account blibli atau olx apakah ada customer.							√	
8	Melakukan review dari hasil penjualan.								√

Sumber : di olah oleh praktikan

Gambar III.5

Tentu selama praktikan melakukan melaksanakan tugas ini praktikan mendapatkan banyak manfaat yaitu seperti :

- Berfungsi sebagai alat untuk pengendalian waktu pelaksanaan sebuah project
- Time schedule sebagai acuan untuk memulai dan mengakhiri sebuah kontrak kerja project
- Sebagai pedoman pencapaian progress pekerja setiap waktu ke waktu

- Sebagai tolak ukur pencapaian target pelaksanaan pekerjaan

3. Melakukan Pengumpulan Data Atas Barang *Slow Moving*

Pengumpulan data adalah teknik atau cara yang dilakukan oleh peneliti untuk mengumpulkan data. Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Sementara itu instrumen pengumpulan data merupakan alat yang digunakan untuk mengumpulkan data.

Data yang dikumpulkan praktikan dilakukan di gudang PT Intraco Penta Wahana, banyaknya part part yang sudah 2 tahun ke atas yang menumpuk di gudang itu sebabnya dibuat *project* yaitu “ *Dead Stock Project* “ yang di harapkan dengan di buatnya *project* ini dapat mengurangi kuota yang sudah menumpuk di dalam gudang.



Pengumpulan data atas barang slow moving di gudang PT Intraco Penta

Wahana

Sumber : Oleh praktikan

Gambar III.6

Dalam menjalankan tugas ini praktikan sedikit mendatkan masalah karena part yang akan dijual sudah berusia di atas 2 tahun, karena berusia lebih di atas 2 tahun part part tersebut sedikit susah di cari di gudang, setelah di temukan pun kondisinya sedikit berkarat dan kurang bersih. Di sini praktikan berkordinasi dengan mekanik yang ada di gudang untuk menanyakan apakah part tersebut masin layak jual atau tidak. Setelah berkordinasi dengan mekanik yang ada di gudang kebanyakan part tersebut masih layak jual, sekalipun ada beberapa part hanya berkarat dan langsung di tangani oleh mekanik dan setelah di perbaiki, kembali layak untuk di jual.

4. Membuat Katalog Sebagai Tools Penjualan

Pengertian katalog secara umum adalah suatu daftar terurut yang berisi informasi tertentu dari benda atau barang yang didaftar. Secara lebih luas pengertian katalog adalah metode penyusunan item (berisi informasi atau keterangan tertentu)dilakukan secara sistematis baik menurut abjad maupun urutan logika yang lain.

Pembuatan katalog ini bertujuan untuk alat jual terhadap part part yang sudah menumpuk di gudang, dengan adanya katalog ini bertujuan untuk tool penjualan yang memudahkan sales di Intraco Penta Wahana dalam menjual part part tersebut. Namun sebenarnya katalog memiliki beberapa fungsi atau kegunaan lain lebih dari sekedar menjual produk. Beberapa fungsi atau kegunaan lain dari katalog antara lain :

- Katalog berfungsi untuk menawarkan atau menjual suatu produk atau barang
- Katalog berfungsi sebagai alat promosi yang efektif dan efisien
- Katalog bisa berfungsi untuk menekan atau efisiensi biaya penjualan

Dengan membuat katalog barang yang isinya mampu mengkombinasikan keempat fungsi diatas atau katalog produk multy fungsi, Maka keuntungan ganda yang optimal bisa didapatkan dari adanya katalog tersebut. Dan ini berlaku untuk semua produk yang dijual dengan menggunakan katalog. Maka dari itu, Mulai saat ini buatlah desain katalog produk yang mampu mengkombinasikan keempat fungsi diatas.



Katalog Penjualan

Sumber : Praktikan

Gambar III.7

Dalam melaksanakan tugas ini praktikan sedikit mendapatkan masalah seperti pengaplikasian beberapa part yang tidak di ketahui, di karenakan part part tesebut sudah berusia 2-7 tahun dan itu sudah terlalu lama di gudang yang mana sulit untuk mencari untuk pengaplikasian part tersebut.

C. Kendala Yang Di Hadapi

Dalam melaksanakan kegiatan PKL di PT Intraco Penta Wahana, praktikan mendapati beberapa kendala yang menghambat praktikan dalam menyelesaikan tugas tugas yang di berikan ataupun PKL secara umum yaitu :

1. Praktikan kurang mendapatkan arahan dari mentor PKL selama melaksanakan tugas yang diberikan
2. Praktikan tidak di sediakan fasilitas computer selama magang.
3. Praktikan saat melakukan pengecekan part di gudang sering mengalami masalah, karena tidak adanya orang gudang yang memberikan database saat melakukan pengecekan part tersebut.

D. Cara Mengatasi Kendala

Walaupun terdapat beberapa kendala yang dihadapi praktikan saat melakukan PKL, tetapi praktikan dapat menyelesaikan PKL dengan baik adapun praktikan mengatasi kendala- kendala selama melaksanakan PKL di PT Intraco Penta Wahana yaitu :

1. Pada saat praktikan tidak mendapatkan tugas dari mentor PKL, praktikan selalu bertanya dan berkomunikasi kepada pegawai PT Intraco Penta Wahana untuk mendapatkan tugas. Komunikasi menurut Charles H.Cooley suatu mekanisme suatu hubungan antar

manusia dilakukan dengan mengartikan simbol secara lisan dan membacanya melalui ruang dan menyimpan dalam waktu.

2. Praktikan selalu membawa laptop jika tidak mendapatkan dari mentor praktikan selalu mengerjakan tugas kuliah. Inisiatif menurut Suryana suatu kemampuan dan menemukan peluang, menemukan ide, mengembangkan ide serta cara-cara baru dalam memecahkan suatu *problem*.
3. Pada saat praktikan melakukan mencari *part* yang paling *big value* ke gudang, praktikan sering tidak menemukan mekanik dan akhirnya praktikan mencari *part* yang *big value* sendiri dan belajar bagaimana *part* tersebut layak jual atau tidak. Menurut Crochbach Belajar merupakan kegiatan yang ditunjukkan oleh perubahan perilaku sebagai hasil dari pengalaman.

Berdasarkan pengalaman praktikan selama melaksanakan pekerjaan di PT Intraco Penta Wahana ada beberapa pekerjaan yang sesuai dengan penjurusan praktikan yaitu manajemen pemasaran. Salah satu pekerjaannya adalah membantu menjual part yang sudah deadstock atau 2 tahun lebih di gudang PT Intraco Penta Wahana, upaya strategi penjualan part, menurut Kotler dan Armstrong ada 5 element di dalam *promotional mix* yaitu :

1. Promosi Penjualan, PT Intraco Penta Wahana melakukan promosi penjualan dengan membuat event ” *One day Sales* ” memberikan

discount yang cukup menarik, yang di harapkan adanya *campaign stock* tersebut di membuat pelanggan tertarik.

2. Pemasaran langsung , PT Intraco Penta Wahana menggunakan database pelanggan yang sudah di himpun oleh perusahaan, dengan adanya database perusahaan dapat menghubungi pelanggan potensial untuk bisa menawarkan dan memasarkan produknya.
3. Iklan, demi menyebarkan informasi mengenai produk dan mendapati simpati serta tanggapan dari para pelanggan. PT Intraco Penta Wahana menggunakan media online dan E- commerce.
4. Penjualan Personal , untuk menjaga hubungan yang lebih personal dengan para konsumen seperti dia adakannya sebuah event atau pameran yang bertujuan agar para konsumen dapat bertemu dan berinteraksi langsung dengan pegawai PT Intraco Penta Wahana mengenai produk dari PT Intraco Penta Wahana.
5. Hubungan Masyarakat, dalam hal ini PT Intraco Penta Wahana menjalin komunikasi dengan masyarakat sekitar dengan sering mengadakan CSR ke masyarakat dan kegiatan sosialisasi dengan masyarakat di sekitar lingkungan perusahaan.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Setelah Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT Intraco Penta Wahana selama dua bulan di bagian marketing part, praktikan mendapatkan pengalaman dan pengetahuan tentang dunia kerja yang dimana bukan hanya teori saja melainkan kerja secara langsung, Kesimpulan ini praktikan buat berdasarkan tujuan praktikan dalam melaksanakan PKL. Kesimpulan yang didapatkan setelah melaksanakan PKL, yaitu :

1. Mengembangkan dan meningkatkan kemampuan dan keterampilan yang di dapatkan selama masa perkuliahan melalui penerapan ilmu dan latihan kerja yang di lakukan untuk memasuki ruang lingkup kerja yang sesungguhnya.
2. Memperoleh pengalaman bagaimana melakukan penjualan dan strategi marketing khususnya dalam penjualan part alat berat.
3. Meningkatkan kemampuan dan pengetahuan praktikan selama menjalani PKL di PT INTRACO PENTA WAHANA khususnya di bidang pemasaran dan penjuala

B. Saran

Berdasarkan hasil Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilaksanakan oleh praktikan, maka praktikan memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat untuk pihak-pihak terkait diantaranya bagi PT Intraco Penta Wahana . Berikut adalah beberapa saran dan masukan dari Praktikan:

Saran untuk PT Intraco Penta Wahana

- Di harapkan PT Intraco Penta Wahana lebih memperkenalkan praktikan kepada para pegawai dan staff yang berada di PT Intraco Penta Wahana, agar para praktikan dapat berkomunikasi dengan baik pada saat menjalani praktik kerja lapangan (PKL)
- Di harapkan PT Intraco Penta Wahana membuat standart tentang program pekerjaan buat para praktik kerja lapangan (PKL) seperti *job description* secara jelas agar saat melaksanakan kegiatan praktik kerja lapangan (PKL) mahasiwa tidak merasa kebingungan.
- Praktikan berharap PT Intraco Penta Wahana lebih sering melibatkan praktikan kerja lapangan (PKL) dalam melakukan kegiatan- kegiatan seperti event dan lain- lain.

Supaya para mahasiswa mendapatkan lebih banyak pengalaman di bidang marketing.

DAFTAR PUSTAKA

http://fe.unj.ac.id/wp-content/uploads/2015/05/PEDOMAN-PRAKTIK-KERJA-LAPANGAN_0.pdf (Di akses tanggal 14 November 2018)

<http://intracopenta.com/>

<http://www.pengertianmenurutparaahli.net/pengertian-inisiatif/>

<http://fadhilah-ms3.blogspot.com/2016/04/pengertian-komunikasi-menurut-para-ahli.html>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Permohonan Izin PkI



Building
Future
Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon Faximile : Rektor : (021) 4893854, 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

Nomor : 1555/UN39.12/KM/2018
Lamp. : -
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

3 Juli 2018

Yth. HRD PT. Intraco Penta Tbk. Slider
Jl. Cakung Cilincing KM 3.5
Jakarta

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

N a m a : Dimas Isra Manuda
Nomor Registrasi : 8215155345
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 081287468600

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

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.



Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
dan Hubungan Masyarakat

Wol Sasnoyo, SH
NIP. 196304031985102001

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

Lampiran 2. Surat Keterangan Telah Melaksanakan PKL



SURAT KETERANGAN
 Nomor: 002/HR/IX/2018

Yang bertanda tangan di bawah ini Senior HE-BP Manager PT. Intraco Penta Wahana, menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : **Dimas Isra Manuda**
 NPM : 8215155345
 Universitas/Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Jakarta

Telah melaksanakan magang di Departemen Marketing Parts PT. Intraco Penta Wahana, terhitung mulai tanggal 19 Juli 2018 sampai dengan 07 September 2018.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 07 September 2018
 Mengetahui,

Supriyadi
 Senior HE-BP Manager

Head Office :
 PT Intraco Penta Wahana
 INTA Group Headquarter Building
 Jl. Raya Cakung Cilincing Km 3.5 RT 005 RW 010
 Kel. Semper Timur Kec. Cilincing, Jakarta Utara
 Phone : +62 21 4401408, +62 21 4410255 (Hunting)
 Fax : +62 21 44830918
 Homepage : www.ipwahana.com



Lampiran 3. Daftar Hadir PKL



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

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



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
2... SKS

Nama : Diana Irena Marnia
No. Registrasi : 821815341
Program Studi : MANAJEMEN
Tempat Praktik : PT INDRACO SENTRA WAHANA
Alamat Praktik/Telp : Jl Raya Cakung Cakung
Km 3,5 Rempu Timur

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Sen 16 - 7 - 2018	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Rasa 17 - 7 - 2018	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu 18 - 7 - 2018	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis 19 - 7 - 2018	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jumat 20 - 7 - 2018	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin 23 - 7 - 2018	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa 24 - 7 - 2018	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu 25 - 7 - 2018	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Kamis 26 - 7 - 2018	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jumat 27 - 7 - 2018	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin 30 - 7 - 2018	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Selasa 31 - 7 - 2018	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu 1 - 8 - 2018	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis 2 - 8 - 2018	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jumat 3 - 8 - 2018	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 07/08/2018
Penilai,


(*[Signature]*)

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 Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
2... SKS

Nama : Darius Bima Marusa
No. Registrasi : 821117545
Program Studi : MANAJEMEN
Tempat Praktik : PT Mitraco Penta Winona
Alamat Praktik/Telp : Jl. Raya Cahaya Cimahi
Km 4,5 Reper Hinder

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin 6 - 8 - 2018	1. <u>[Signature]</u>	
2.	Selasa 7 - 8 - 2018	2. <u>[Signature]</u>	
3.	Rabu 8 - 8 - 2018	3. <u>[Signature]</u>	
4.	Kamis 9 - 8 - 2018	4. <u>[Signature]</u>	
5.	Jumat 10 - 8 - 2018	5. <u>[Signature]</u>	
6.	Senin 13 - 8 - 2018	6. <u>[Signature]</u>	
7.	Selasa 14 - 8 - 2018	7. <u>[Signature]</u>	
8.	Rabu 15 - 8 - 2018	8. <u>[Signature]</u>	
9.	Kamis 16 - 8 - 2018	9. <u>[Signature]</u>	
10.	Jumat 17 - 8 - 2018	10. <u>[Signature]</u>	
11.	Senin 20 - 8 - 2018	11. <u>[Signature]</u>	
12.	Selasa 21 - 8 - 2018	12. <u>[Signature]</u>	
13.	Rabu 22 - 8 - 2018	13. <u>[Signature]</u>	
14.	KAMIS 23 - 8 - 2018	14. <u>[Signature]</u>	
15.	Jumat 24 - 8 - 2018	15. <u>[Signature]</u>	

Jakarta, 07/09/2018
Penilai,



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 Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Diana Prana Manan
No. Registrasi : 82151545
Program Studi : MANAJEMEN
Tempat Praktik : PT Intraco Berta Wahana
Alamat Praktik/Telp : Jl. Cakrawala Bimung
Km 5,5 Sekeloa Timur

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin 27 - 8 - 2018	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa 28 - 8 - 2018	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu 29 - 8 - 2018	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis 30 - 8 - 2018	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jumat 31 - 8 - 2018	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin 3 - 9 - 2018	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa 4 - 9 - 2018	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu 5 - 9 - 2018	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Kamis 6 - 9 - 2018	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jumat 7 - 9 - 2018	10. <i>[Signature]</i>	
11.		11.	
12.		12.	
13.		13.	
14.		14.	
15.		15.	

Jakarta, 07/09/2018
Penilai,


[Signature]
(..... A. F. C.)

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

Lampiran 3. 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.fc.unj.ac.id

**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM SARJANA (S1)**

..... SKS

 Nama : Dimas Ira Manu'a
 No.Registrasi : 821117345
 Program Studi : Manajemen Ji
 Tempat Praktik : PT NIKALO PENTA WIFAWA
 Alamat Praktik/Telp :

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																														
1	Kehadiran	95	1. Keterangan Penilaian : <table border="1"> <tr> <td>Skor</td> <td>Nilai</td> <td>Bobot</td> </tr> <tr> <td>86-100</td> <td>A</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>81-85</td> <td>A-</td> <td>3,7</td> </tr> <tr> <td>76-80</td> <td>B+</td> <td>3,3</td> </tr> <tr> <td>71-75</td> <td>B</td> <td>3,0</td> </tr> <tr> <td>66-70</td> <td>B-</td> <td>2,7</td> </tr> <tr> <td>61-65</td> <td>C+</td> <td>2,3</td> </tr> <tr> <td>56-60</td> <td>C</td> <td>2,0</td> </tr> <tr> <td>51-55</td> <td>C-</td> <td>1,7</td> </tr> <tr> <td>46-50</td> <td>D</td> <td>1</td> </tr> </table>	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
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																															
2	Kedisiplinan	95																															
3	Sikap dan Kepribadian	90																															
4	Kemampuan Dasar	80																															
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	80																															
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	85																															
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	80																															
8	Aktivitas dan Kreativitas	75																															
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	75																															
10	Hasil Pekerjaan	75																															
Jumlah		830	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif Nilai Rata-rata : $\frac{830}{10} = 83$ 10 (sepuluh) Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td>83</td> <td>A-</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	83	A-	Angka bulat	huruf																										
83	A-																																
Angka bulat	huruf																																

 Jakarta, 07/08/2018
 Penilai,


(Arif Cahya)

 Catatan :
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 4. Kegiatan PKL

Hari/ tanggal waktu	Waktu	Kegiatan	PIC
Senin 16 July 2018	08.00 – 17.00	1.Memperkenalkan diri kepada karyawan, dan di beri penjelasan tentang divisi marketing part.	Bapak Andri
Selasa 17 July 2018	08.00 – 17.00	Tidak masuk	Bapak Andri
Rabu 18 July 2018	08.00 – 17.00	1.Membaca dan memahami katalog produk INTRACO PENTA	Bapak Andri
Kamis 19 July 2018	08.00 - 17.00	1.Membaca dan memahahi katalog produk INTRACO PENTA	Bapak Andri
Jumat 20 July 2018	08.00 – 17.00	1. Meeting 2. Di berikan projek “ Dead stock campaign “	Bapak Andri
Senin 23 July 2018	08.00 – 17.00	1. Mensortir part yang paling big value	Bapak Andri
Selasa 24 July 2018	08.00- 17.00	1. Mensortir part yang paling big value 2. Melakukan pengecekan ke gudang	Bapak Andri
Rabu 25 July 2018	08.00-17.00	1. Melakukan pengecekan ke gudang 2. Mendapatkan tugas update serial number TECHKING	Bapak Andri
Kamis 26 July 2018	08.00-17.00	1. Menyelesaikan tugas update serial number TECHKING 2. Mensortir barang yang saleable and not	Bapak Andri
Jumat 27 July 2018	08.00-17.00	1. Mensortir barang yang saleable and not 2. pengecekan ke gudang dan melakukan foto terhadap part.	Bapak Andri
Senin 30 July 2018	08.00-17.00	1. Pengecekan ke gudang dan melakukan foto terhadap part 2. Membuat catalog sebagai tools jualan.	Bapak Andri
Selasa 31 July 2018	08.00-17.00	1. Membuat catalog sebagai tools jualan.	Bapak Andri
Rabu 1 Agustus 2018	08.00-17.00	1. Membuat proposal penjualan	Bapak Andri
Kamis 2 Agustus 2018	08.00-17.00	1. Membuat proposal penjualan 2. Membuat time schedule dan target.	Bapak Andri
Jumat 3 Agustus 2018	08.00-17.00	1. Pengecekan ke gudang 2. Melakukan foto part yang akan di jual	Bapak Andri
Senin 6 Agustus 2018	08.00-17.00	1. Membuat time schedule dan target	Bapak Andri
Selasa 7 Agustus 2018	08.00-17.00	1. Pengecekan ke gudang part yang tidak layak jual.	Bapak Andri
Rabu 8 Agustus 2018	08.00-17.00	1. Pengecekan ke gudang part yang tidak layak jual	Bapak Andri
Kamis 9 Agustus 2018	08.00-17.00	1.Mendapatkan tugas update serial TECHKING	Bu Ati
Jumat , 10 Agustus 2018	08.00-17.00	1. Mendapatkan tugas update serial TECHKING	Bu Ati

Senin , 13 agustus 2018	08.00-17.00	1. Melakukan pengecekan ke gudang barang yang akan di scarb.	Bapak Andri
Selasa, 14 agustus 2018	08.00-17.00	1.Melakukan pengecekan ke gudang intraco penta wahana	Bapak Andri
rabu,15 agustus 2018	08.00-17.00	1.Melaporkan proposal ke manager	Bapak Andri
Kamis, 16 agustus 2018	08.00-17.00	1. melakukan pembenaran terhadap proposal penjualan	Bapak Andri
jumat, 17 agustus 2018	08.00-17.00	Libur	Bapak Andri
Senin ,20 agustus 2018	08.00-17.00	1. diskusi dengan general manager tentang proposal penjualan.	Bapak Andri
selasa, 21 agustus 2018	08.00-17.00	1. pengecekan serial update TECKHING	Bu Ati
Rabu , 22 agustus 2018	08.00-17.00	1. melakukan pengecekan ke gudang part yang akan di jual	Bapak Andri
Kamis , 23 agustus 2018	08.00-17.00	1. melakukan pengecekan ke gudang part yang akan di jual	Bapak Andri
Jumat 24 agustus 2018	08.00-17.00	1. melakukan pengecekan ke gudang part yang akan di jual	Bapak Andri
Senin , 27 agustus 2018	08.00-17.00	1. meeting 2. mencari part yang layak di jual	Bapak Andri
Selasa , 28 agustus 2018	08.00-17.00	1. melakukan penjualan melalui olx dll	Bapak Andri
Rabu , 29 agustus 2018	08.00-17.00	1. melakukan penjualan melalui olx dll	Bapak Andri
Kamis 30 agustus 2018	08.00-17.00	1. melakukan penjualan melalui olx dll	Bapak Andri
Jumat 31 agustus 2018	08.00-17.00	1. melakukan penjualan melalui olx dll	Bapak Andri
Senin 3 september 2018	08.00-17.00	1. melakukan penjualan melalui olx dll	Bapak Andri
Selasa 4 september 2018	08.00-17.00	1. melakukan pengecekan ke gudang	Bapak Andri
Rabu 5 september 2018	08.00-17.00	1. melakukan pengecekan ke gudang	Bapak Andri
Kamis 6 september 2018	08.00-17.00	1. melakukan pengecekan ke gudang	Bapak Andri
Jumat 7 september 2018	08.00-17.00	1.Melakukan evaluasi terhadap penjualan	Bapak Andri

Lampiran 5 Dokumentasi

