LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA DEPARTMENT MARKETING INTELLIGENCE
PT. NISSAN MOTOR INDONESIA

MUHAMMAD FAUZAN HANIF
8223163679

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

PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2018

FIELD WORK ON THE MARKETING INTELLIGENCE DIVISON OF PT. NISSAN MOTOR INDONESIA

MUHAMMAD FAUZAN HANIF
8223163679

***Field work report arranged to meet one of the requirements to earn the title of the Ahli Madya at* Universitas Negeri Jakarta**

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

LEMBAR EKSEKUTIF

M. FAUZAN HANIF. 8223163679. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT NISSAN MOTOR INDONESIA. Program Studi D3 Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama dua bulan (Juli - Agustus 2018) melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. NISSAN MOTOR INDONESIA *Departement Marketing Intelligence* (MI). Praktik Kerja Lapangan bertujuan untuk mendapatkan wawasan dan pengalaman empiris yang tidak didapatkan selama perkuliahan. Selama praktik kerja lapangan, praktikan melakukan beberapa pekerjaan seperti membuat *schedule meeting* dan *jobdesc department* selama 1 bulan, membuat data *market share* penjualan unit setiap tipe mobil dan dibuat diagram persentasenya di setiap bulan, mengganti dan mengoreksi *file/form* SPK ke dalam bahasa inggris dan mengurutkan merek mobil terlaris.

Dengan adanya pengalaman kerja ini praktikan memperoleh keterampilan dan menambah ilmu pengetahuan. Selain itu, untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya yang diwajibkan bagi setiap mahasiswa oleh Program Studi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Setelah selesai melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan dapat mengambil beberapa kesimpulan dari berbagai tugas yang praktikan kerjakan selama praktik kerja lapangan di PT. NISSAN MOTOR INDONESIA antara lain telah memahami cara membuat *schedule meeting* dan *jobdesc departement* selama 1 bulan, membuat data *market share* penjualan unit setiap tipe mobil dan dibuat diagram persentasenya setiap bulan, praktikan juga mengetahui sistem pemasaran yang diterapkan oleh PT. NISSAN MOTOR INDONESIA.

Kata kunci: Praktik Kerja Lapangan, Divisi *Marketing Intelligence*, PT Nissan Motor Indonesia

EXECUTIVE SUMMARY

M FAUZAN HANIF. 8223163679. Field Work Practice Report at PT NISSAN MOTOR INDONESIA. Marketing Management D3 Program. Faculty of Economics.Universitas Negeri Jakarta

This Internship report aims to inform two months of practical activities (July - August 2018) to carry out the Field Work Practices at PT. NISSAN MOTOR INDONESIA *department Marketing Intelligence* (MI). *Field Work Practice aims to gain empirical insights and experiences that were not obtained during lectures. During the field work practice, the practitioner performs several jobs such as making meeting and jobdesc schedule for 1 month, making data market share of unit sales of each type of car and making a percentage diagram on each month, replacing and correcting SPK files / forms into English and sort the best-selling car brands.*

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

After completing the Field Work Practice, the practitioner can take some conclusions from the various tasks that the practitioner does during the field work practices at PT. NISSAN MOTOR INDONESIA, *among others, has understood how to make meeting and jobdesc department schedules for 1 month, making market share sales of units of each type of car and making a percentage diagram in each month, the practitioner also knows the marketing system implemented by* PT. NISSAN MOTOR INDONESIA.

Keywords: Internship, Marketing Intelligence *Division,* PT Nissan Motor Indonesi

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Dra. Sholikhah, M.M.
NIP. 196206231990032001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
M. Edo S. Siregar. S.E, M.BA NIP 197201252002121002	.....	31/1 2019
Penguji Ahli		
Shandy Aditya, BIB, M.PBS. NIDN 881760018	.....	23-01-2019
Dosen Pembimbing		
Dra. Sholikhah, M.M. NIP. 196206231990032001	.....	30-01-2019

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan Syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya praktikan diberikan kesehatan dan kemudahan sehingga praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilaksanakan selama dua bulan di PT Nissan Motor Indonesia dengan baik. Shalawat dan salam senantiasa kita kirimkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Laporan praktik kerja lapangan ini disusun berdasarkan apa yang telah praktikan laksanakan pada PT. Nissan Motor Indonesia. Laporan ini merupakan syarat wajib yang harus ditempuh mahasiswa dalam program studi DIII Manajemen Pemasaran. Selain untuk menuntaskan program studi yang praktikan tempuh, selama PKL ini banyak memberikan manfaat kepada praktikan baik dari segi akademik maupun pengalaman yang tidak praktikan temukan selama di bangku perkuliahan. Dalam menyelesaikan laporan PKL ini praktikan mendapatkan bimbingan dan saran saat dalam pelaksanaan PKL maupun saat melakukan penulisan laporan PKL oleh banyak orang. Pertama-tama praktikan berterimakasih kepada Allah SWT yang telah memberikan tenaga dan pikiran untuk praktikan serta terimakasih atas dukungan dari ayah dan ibu sehingga praktikan dapat menyelesaikan laporan ini dengan baik. Selanjutnya, praktikan menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof.Dr. Dedi Purwana E.S,M.Bus, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

2. Dra.Sholikha M.M selaku dosen pembimbing dan Koordinator Program Studi D3 Manajemen Pemasaran. yang telah banyak membantu praktikan dalam proses penulisan laporan praktik kerja lapangan ini.
3. Rizky Supandi dan Rehana Thalib, beserta staff dan karyawan PT Nissan motor Indonesia yang telah membantu praktikan dalam menjalankan PKL di PT Nissan Motor Indonesia.
4. Teman-teman Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen angkatan 2016 dan semua pihak yang telah memberikan dukungan yang tulus untuk praktikan.

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

Semoga laporan ini bermanfaat bagi pembaca sekalian.

Jakarta, 31 Januari 2019

Praktikan

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF i
LEMBAR PENGESAHAN .....**Error! Bookmark not defined.**iii
KATA PENGANTAR iv
DAFTAR ISI..... vii
DAFTAR TABEL viii
DAFTAR GAMBAR ix
DAFTAR LAMPIRAN x

BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Maksud dan Tujuan PKL 3
C. Kegunaan PKL 4
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan 5
E. Jadwal Waktu PKL 6

BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL 8
A. Sejarah Perusahaan.....8
B. Struktur Organisasi Perusahaan 12
C. Kegiatan Umum Perusahaan 17

BAB III PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN 28
A. Bidang Kerja 28
C. Kendala Yang Dihadapi 34
D. Cara Mengatasi Kendala 34

BAB IV 38
PENUTUP.....38
A. Kesimpulan 38
B. Saran.....37

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

No	Judul	Halaman
Tabel II.1	Tabel Harga	21

DAFTAR GAMBAR

No	Judul	Halaman
Gambar II.1	Logo PT Nissan Motor Indonesia	10
Gambar II.2	Struktur Organisasi PT Nissan Motor Indonesia	13
Gambar II.3	Fasilitas di PT Nissan Motor Indonesia	20
Gambar II.4	Produk Mobil Nissan Xtrail	22
Gambar II.5	Produk Mobil Nissan Elgrand	22
Gambar II.6	Produk Mobil Nissan March	23
Gambar II.7	Produk Mobil Nissan New Xtrail	23
Gambar II.8	Produk Mobil Nissan Juke	23
Gambar II.9	Produk Mobil Nissan Nevara	24
Gambar II.10	Produk Mobil Nissan Teana	24
Gambar II.11	Produk Mobil Nissan Grand Livina	24
Gambar II.12	Produk Mobil Datsun Go	25
Gambar II.13	Produk Mobil Datsun Go Plus	25
Gambar II.14	Produk Mobil Datsun Cross	25
Gambar III. 1	Diagram Alir Mengupdate harga mobil pada	25
Gambar III. 2	Diagram Alir Mengupdate Data IHSG ,*BI Rate*	26
Gambar III.3	Diagram Alir Membuat kuisioner	26
Gambar III. 4	Diagram Alir Melakukan *Mystery shopping*	27
Gambar III. 5	Diagram Alir Meng*update* jumlah penjualan	27
Gambar III. 6	Diagram Alir Membuat *Schedule department*	28

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Daftar Hadir PKL
Lampiran 2	Surat Penilaian PKL
Lampiran 3	Surat Konfirmasi
Lampiran 4	Surat Keterangan PKL
Lampiran 5	Kegiatan PKL

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada era globalisasi banyak pesaing yang bermunculan dengan produk-produk yang sejenis salah satunya di bidang otomotif menuntut perusahaan untuk menciptakan inovasi baru di dalam teknologi tentang mesin kendaraan mereka sesuai dengan kebutuhan dan keinginan masayarakat. Hal ini juga terjadi pada *brand* produk Nissan dimana Nissan menciptakan beberapa teknologi mutakhir yang berbeda di banding kompetitor lain, dengan mengusung *tagline Nissan Intelligence Mobility*, maka produk Nissan akan mengedepankan teknologi mutakhir mobil Jepang dengan standar mobil Eropa sesuai *trend* dan teknologi di bidang otomotif.

Brand image dari mobil Jepang yang tertanam pada pikiran konsumen hanya mengedepankan kenyamanan, keselamatan dan harga yang terjangkau tanpa memikirkan teknologi pada mesin dan juga fitur keselamatan yang canggih untuk mendukung kenyamanan berkendara dari konsumen terhadap sebuah mobil.

Dengan inovasi baru, Nissan menciptakan mobil Jepang menggunakan teknologi canggih setara dengan standar mobil Eropa yang bertujuan untuk menarik pasar konsumen mobil Eropa dengan menawarkan harga yang terjangkau tetapi mempunyai keunggulan dari teknologi mesin dan teknologi keselamatan dan juga fitur-fitur terbaru yang ada di mobil

Standart Eropa saat ini untuk merespon tuntutan konsumen/masyarakat perusahaan harus sanggup mencari sumber daya manusia yang kompeten, mempunyai *skill* dan *softskill* karena sumber daya manusia memiliki peran penting dalam sebuah perusahaan yaitu segala potensi sumber daya yang dimiliki manusia dapat dimanfaatkan sebagai usaha untuk meraih keberhasilan dalam mencapai tujuan sebuah perusahaan.

Universitas Negeri Jakarta membuat sebuah program perkuliahan, praktek kerja lapangan ini merupakan sarana pembelajaran untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan pengalaman dalam menghadapi dunia kerja yang sebenarnya. Disamping itu kegiatan PKL merupakan salah satu syarat kelulusan mahasiswa dalam memperoleh gelar Ahli Madya (A.md) pada Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Pelaksanaan PKL ini. 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.

Pada pelaksanaan PKL ini, praktikan memperoleh kesempatan untuk melakukan PKL di PT Nissan Motor Indonesia (NMI) yang bergerak di bidang produk dan jasa, yakni produk berupa berbagai macam - macam tipe mobil dari berbagai harga. Praktikan ditempatkan di *Department Marketing Intelligence*. Alasan Praktikan memilih PT Nissan Motor Indonesia sebagai tempat PKL karena praktikan tertarik dan ingin mengetahui lebih dalam tentang kegiatan *marketing* di PT Nissan Motor Indonesia dan belajar

bagaimana menyusun rencana atau strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan tersebut.

Dalam suatu perusahaan atau badan instansi pasti memiliki *department* atau Divisi *Intellegence* yang berfungsi untuk mencari data-data atau informasi yang di buthkan oleh perusahaan yang bersifat rahasia, karena *jobdesc* yang diberikan untuk *department* atau divisi ini untuk mengawasi atau mengintai pesaing agar bisa mencari informasi yang membuat pesaing dapat di singkirkan dengan mengetahui resep atau promo yang diberikan pesaing yang menyebabkan produk tersebut bisa sangat diminati oleh konsumen dan apa yang menyebabkan konsumen bisa tertarik dengan produk tersebut juga menjadi alsan dapartment intellegence di setiap perusaan itu di buat karena informasi tersebut bisa bilang sangat penting bagi perusahaan dan data tersebut bisa sangat berguna untuk semua *department* yang ada di perusahaan tersebut karena data yang di dapatkan bisa menjadi acuan setiap *department* di perusahaan tersebut agar bisa bekerja lebih baik dari sebelumnya.

Dan dalam PT Nissan Motor Indonesia juga terdapat *Department Marketing Intellgence* yang bertugas mencari data-data pesaing dari *brand* mobil lain di berbagai tipe seperti data penjualan, data promosi, dan juga harga pesaing dan salah satu jobdeksnya adalah melalui *Mystery Shopping* yaitu menelfon beberapa *dealer* berpura-pura untuk membeli produk tersebut dan menanyakan promo,atau *cash back* yang diberikan dengan harga yang di tetapkan *dealer* pesaing dan apa saja keuntungan yang di berikan jika membeli produk mobil tersebut *(Gaikindo,2018).*

B.Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan oleh praktikan adalah :

1. Meningkatkan wawasan pengetahuan, kemampuan, pengalaman, dan keterampilan dalam mencari inovasi yang ada di zaman era globalisasi dan teknologi ini.
2. Mendapatkan masukan guna umpan balik dalam usaha penyempurnaan kurikulum yang sesuai dengan tuntutan dunia industri dan masyarakat.
3. Agar mahasiswa dapat menerapkan teori-teori yang telah dipelajari selama perkuliahan berlangsung pada perusahaan tempat PKL.
4. Dapat mempelajari bidang pekerjaan yang sesuai dengan konsentrasi pendidikan praktikan yaitu Manajemen Pemasaran.

Sedangkan tujuan dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan, antara lain :

1. Mengetahui bagaimana *Strategi Marketing* PT Nissan Motor Indonesia dari berbagai *merk* mobil.
2. Mengetahui teknik *Mystery Shopping* pada PT Nissan Motor Indonesia.
3. Mendapatkan pengalaman kerja sebelum memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.

B. Kegunaan PKL

Dengan dilaksanakannya PKL diharapkan dapat mempunyai manfaat bagi pihak-pihak terkait, antara lain:

1. Bagi Praktikan

Menerapkan teori pembelajaran yang didapatkan di bangku kuliah dalam dunia kerja

2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (UNJ)
   a. Mendapatkan *Feedback* untuk menyempurnakan kurikulum sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan.
   b. Menjalin kerjasama yang baik dan membangun jaringan dengan lembaga antara perusahaan dan instansi.
3. Bagi Perusahaan
   a. Dapat meningkatkan hubungan kemitraan dengan Universitas Negeri Jakarta.
   b. Dapat membantu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja mahasiswa pada saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.

C. Tempat Praktik Kerja Lapangan

1. Tempat Praktik Kerja lapangan

   Nama Perusahaan : PT Nissan Motor Indonesia

   Tempat : Jl MT Haryono Kav 10 Jakarta Timur, 1333

   Nomor telepon/fax : 021-8582323 / 021-8584927

   Website : *www. nissan.co.id*

2. Alasan memilih PT. Nissan Motor Indonesia

   PT. Nissan Motor Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perakitan kendaraan bermotor roda empat, di PT Nissan Motor Indonesia terdapat beberapa *Type* pada *Merk* Nissan atau Datsun. Praktikan tertarik dengan perusahaan ini karena ingin mengetahui lebih

lanjut mengenai bagaimana cara kerja dari PT Nissan Motor Indonesia dalam memberikan pelayanan sebaik. *Department Marketing Intelligence* di bagian *Product Planning* dalam hal menyusun strategi pemasaran yang tepat disaat sebuah perusahaan dituntut harus menghadirkan inovasi terbaru dalam teknologinya. Praktikan juga banyak belajar dari *Department Marketing Intelligence*, wawasan dan pengalaman yang diberikan kepada praktikan selama ditempatkan PKL di Nissan Motor Indonesia, mulai dari menginput data-data penjualan dari hasil riset penjualan, kuesioner untuk menjadi bahan ajuan untuk *sales* .

D. Jadwal Waktu PKL

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di PT Nissan Motor Indonesia adalah selama dua bulan yang terhitung dari tanggal 09 Juli 2018 sampai dengan tanggal 07 September 2018. Mulai hari Senin sampai dengan hari Jumat dengan jam kerja dari pukul 08.30 WIB sampai dengan pukul 17.30 WIB.

Proses pelaksanaan PKL dibagi menjadi tiga tahap yaitu sebagai berikut:

1. Tahap persiapan PKL
   a. Pada tanggal 10 Juni 2018 praktikan meminta surat pengantar untuk membuat surat izin permohonan PKL yang sudah ditandatangani oleh Ibu Dra. Solikhah M.M selaku Koordinator Prodi D3 Manajemen Pemasaran. Setelah praktikan mendapatkan tanda tangan yang dibutuhkan, praktikan

mengajukan surat pengantar tersebut ke Biro Administrasi dan Kemahasiswaan.

b. Pada tanggal 15 Juni 2018, praktikan mengambil surat izin yang telah selesai dan langsung menuju Kantor Nissan Motor Indonesia dan di berikan kepada *Human Resource* PT Nissan Motor Indonesia untuk mengajukan permohonan izin PKL. Pada tanggal 29 Juni 2018 mendapat izin untuk melaksanakan PKL di PT Nissan Motor Indonesia yang ditempatkan pada bagian *Product Planning Marketing Intelligence.*

2. Tahap Pelaksanaan PKL

   Pada tanggal 15 Juni 2016 praktikan mendapatkan izin untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Nissan Motor Indonesia yang bertempat di Jl MT Haryono Kav 10 Jakarta Timur. Kegiatan PKL dimulai pada tanggal 09 Juni 2016 dan berakhir pada tanggal 20 Agustus 2016 dan dilaksanakan dari hari Senin sampai dengan Jum'at. Pelaksanaan PKL dilakukan di PT Nissan Motor Indonesia dimulai pada jam 08.30 WIB sampai dengan 17.30 WIB.

3. Tahap penulisan Laporan PKL

   Praktikan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan untuk penulisan laporan PKL pada saat melaksanakan Praktik Kerja Lapagan berlangsung. Praktikan mulai menyusun laporan PKL mulai dari tanggal 1 September 2018 hingga selesai.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

PT Nissan Motor Indonesia yang berdiri sejak tahun 2001 pada saat Nissan Motor Ltd bergabung dengan Renault (perusahaan mobil ternama asal Prancis). Sebenarnya Nissan memperkenalkan diri di Indonesia sejak tahun 60-an ketika nama Nissan masih memakai Datsun.

Krisis global pada tahun 1998, Nissan mengalami krisis di seluruh dunia termasuk Indonesia. Krisis menjadikan Nissan membangun aliansi dengan Reanult dan mengembangkan produksi mereka bersama untuk memperbaiki keadaan kedua perusahaan tersebut. Pada tahun 2000 Nissan-Renault mencanangkan program jangka panjang yang dilaksanakan oleh semua cabang Nissan-Reanult di seluruh dunia.

PT NMI berdiri sejak masa aliansi Nissan-Renault. bergabung dengan grup Indomobil untuk memudahkan pengembangan produksi. Hingga sejak saat ini Indomobil Nissan mempunyai lebih dari 60 dealer di seluruh Indonesia. Nissan memiliki *assembly plant* di daerah perindustrian di kota Karawang, Jawa Barat.

Sebagai penggerak perekonomian di bidang otomotif, PT Nissan Motor Indonesia merupakan perusahaan yang cukup diperhitungkan dalam pasar Indonesia yang bergerak di bidang kendaraan dengan status perusahaan yaitu perakitan mobil. Status investasi PT Nissan terletak pada penanaman

modal asing berbadan hukum non BUMN (Swasta) dengan klasifikasinya ialah *Manufacture of motor vehicles*. PT. Nissan didirikan pada 1 September 2001 oleh 3 pemegang saham dengan total tenaga kerja 2.433 pekerja. PT Nissan menjalankan kegiatan bisnisnya berdasarkan prinsip-prinsip tata kelola korporasi yang baik sehingga dapat berdaya saing yang tinggi di era globalisasi.

PT Nissan Motor Indonesia memenangkan tiga penghargaan sekaligus dalam survei *Indeks* Kebahagiaan Berkendara (IKB) 2016. *Brand* Nissan berhasil meraih penghargaan kategori "*Merk* Mobil Paling Membahagiakan 2016", sementara Navara berada di peringkat teratas di kategori *"Double Cabin*" dengan nilai *indeks* 49,93% dan All New X-Trail berhasil meraih penghargaan di kategori *"High Sport Utility Vehicle* (SUV) Bensin" dengan indeks penilaian sebanyak 56,86%.

(Nissan,2010)

Profil Perusahaan

Nama Perusahaan : PT Nissan Motor Indonesia

Tempat : Jl MT Haryono Kav 10 Jakarta Timur, 13330

Nomor telepon/fax : 021-8582323 / 021-8584927

Website : *www. nissan.co.id*

Visi : Dengan inisatif dalam memanfaatkan situasi pasar dan potensi yang dimiliki untuk menciptakan produk model baru dan menawan yang dijalankannya, PT Nissan Motor Indonesia

bergerak maju dengan gagah untuk mewujudkan visi perusahaan yaitu “Meningkatkan Kualitas Hidup”.

Misi : (1) Menjual produk nissan di Indonesia melalui cabang dengan tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi,

(2) Meningkatkan kualitas Karyawan, Organisasi dan Teknologi Informasi,

(3) Menumbuh kembangkan semangat *Profit* dan Harmoni

Logo Perusahaan

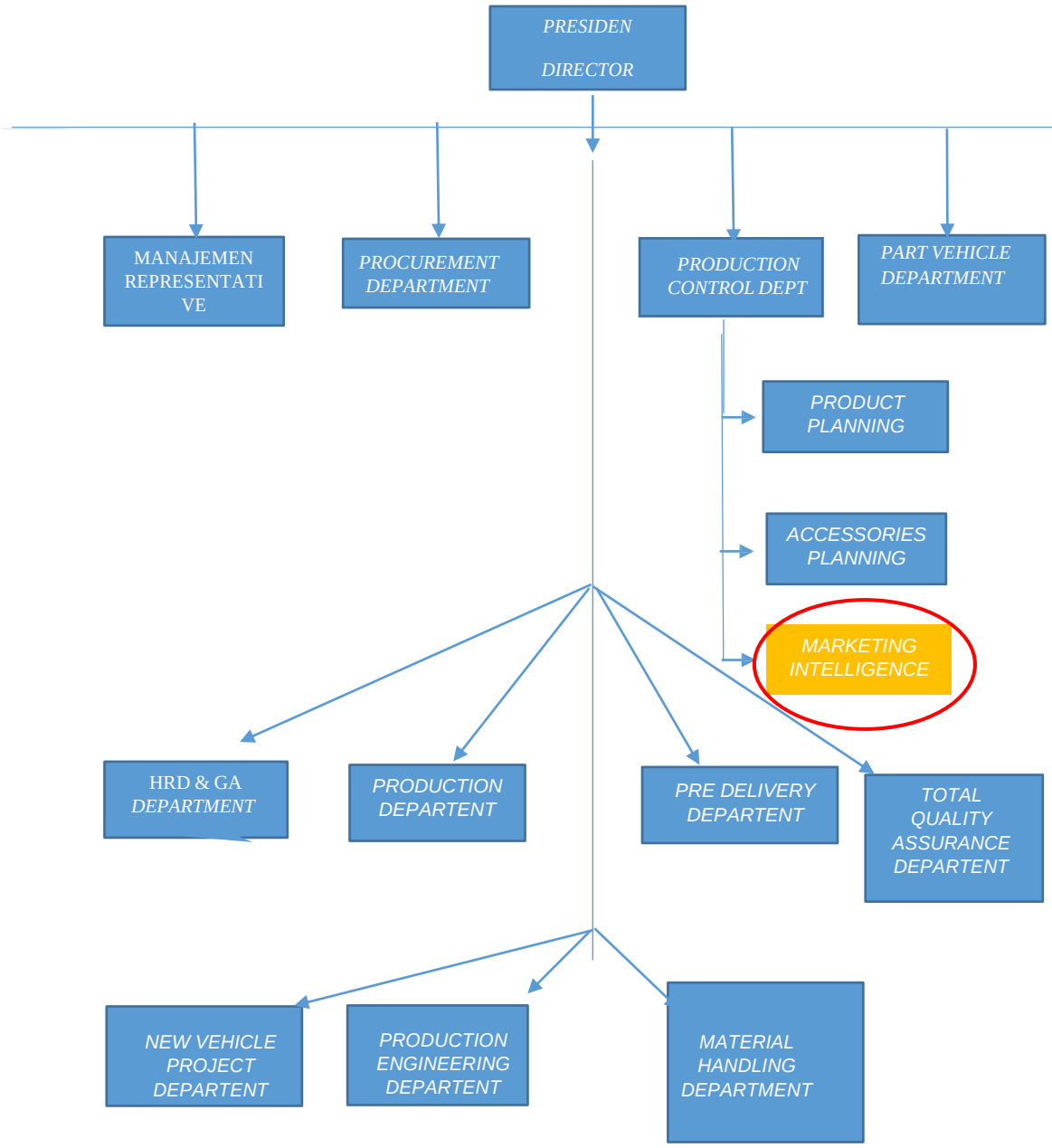
Gambar II.1

Logo PT.Nissan Motor Indonesia

Sumber : Dokumen Company Profile PT.Nissan Motor Indonesia

Filosofi dari logo Nissan adalah *Sincerity Brings Success* (Ketulusan mendatangkan kesuksesan) yang bermakna dengan kesungguhan, kerja keras, semangat pantang menyerah disertai komitmen yang tinggi, Nissan berhasil memantapkan serta mengembangkan bisnisnya ke seluruh dunia. Logo ini mempunyai latar bulatan warna merah yang mengandung makna matahari terbit yang mencerminkan ketulusan dan kejujuran. Warna biru langit mendasari huruf "Nissan" yang berwarna putih .

B. Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar II.2

Struktur Organisasi PT. Nissan Motor Indonesia

Sumber : Dokumen Company Profile PT.Nissan Motor Indonesia

Berikut adalah tugas dan wewenang masing-masing jabatan :

1. *Vice President Director*

a. Merumuskan kebijakan perusahaan.

b. Membuat rencana bisnis dan tujuan perusahaan.

c. Me*review* pencapaian dari rencana bisnis perusahaan.

d. Me*review* pencapai dari masing masing-masing.

2. *Management Representative*

a. Memastikan dan mengontrol implementasi ISO dan OHSAS.

b. Merencanakan dan menyediakan sumber daya yang dibutuhkan.

c. Memastikan sistem manajemen QSHE di implementasikan, dijaga,dan dilakukan perbaikan kontinu berdasarkan standar ISO dan OHSAS.

d. Melaporkan performansi sistem manajemen QSHE ke *Top Management.*

3. *Procurement Department*

a. Membuat rencana lokalisasi tahunan untuk tiap *part* model.

b. Memberikan semua informasi tentang spesifikasi perubahan *part* lokal.

c. Memastikan dan analisis *cost study* pada proses lokalisasi *part.*

d. Memutuskan kandidat *supplier* sebagai referensi ke NTCSEA/NML dan Melakukan observasi *supplier.*

e. Menerbitkan persetujuan pembelian ke *supplier*

f. Memastikan ketersediaan material langsung dan tidak langsung pada proses produksi.

g. Proses *custom clearance*

h. Memperbaharui semua aturan ekspor dan impor**.**

4. ***Production Control Department* (*Product Planning, Acessories Planning, (Marketing Intelligience*)**

a. Menyiapkan rencana produksi.

b. Memonitoring hasil produk.

c. Mengkoordinasikan pemulihan produksi.

d. Mengontrol ketersediaan komponen impor kendaraan untuk proses produksi.

e. Memastikan ketersediaan *part* lokal untuk proses produksi.

f. Memastikan pengiriman tepat waktu pada *part* lokal yang dibutuhkan.

g. Meningkatkan performansi pengiriman *supplier*.

h. Memastikan adopsi perubahan desain.

i. Menerbitkan surat pemberitahuan perubahan 4M.

j. Menerbitkan BOM untuk masing-masing model.

5. *Part Vehicle Logistic Department*

a. Memastikan ketersediaan part CKD untuk proses produksi.

b. Mengatur *level* stok dan *inventory* untuk part CKD.

c. Memastikan tersedianya mobil CBU yang dibutuhkan *marketing*.

6. *HRD & GA Department*

a. Mengorganisir aktivitas rekruitmen pekerja.

b. Memastikan program pelatihan seperti kualitas, keselamatan, kesehatan, dan lingkungan diimplementasikan.

c. Memastikan aturan perusahaan dipatuhi oleh semua pekerja memastikan dan menganalisis studi biaya pada peralatan kantor dan *waste provider*.

d. Memastikan implementasi dan perbaharuan peraturan pemerintah yang berhubungan dengan tenaga kerja.

e. Mengembangkan dan menjaga *system* manajemen keselamatan dan kesehatan kerja.

7. *Production Department*

a. Mengawasi proses produksi.

b. Mengatur semua aktivitas produksi pada *Body Shop, Paint Shop, Trim/Chassis* dan *Power Train* untuk 4 M (*Man, Machine, Method, Material*).

c. Mendefinisikan instruksi kerja untuk setiap *shop*.

8. *Pre Delivery Center Department*

a. Bertanggung jawab pada gudang barang jadi

b. Memastikan produk jadi tidak menurun kualitasnya selama di gudang.

c. Mengatur waktu *delivery* ke konsumen.

9. *Total Quality Assurance Depatment*

a. Melakukan prosedur inspeksi dan dokumentasi dari material yang datang sampai produk jadi

b. Bertanggung jawab dan berwenang untuk menerbitkan *quality* bagus pada produk

c. Berwenang menangani proses *inline* dan setelah klaim pasar Meningkatkan kemampuan *supplier*.

d. Mempelajari pengembangan *part* lokal dan membuat *improvement* dengan *supplier* (selama pengembangan dan tahap *trial*)

e. Memastikan proses *improvement* pada *supplier* berjalan dengan baik.

10. *New Vehicle Project Department*

a. Menyiapkan dan analisis kebutuhan data dalam pembuatan dokumen rencana manufaktur seperti perencanaan tenaga kerja, perencanaan pelatihan, biaya pengenalan produk, kebutuhan lokal, dll.

b. Mengontrol persiapan fasilitas dan peralatan baru.

c. Mengontrol dan mengatur *trial* kendaraan untuk mencapai kualitas, pengiriman, dan target biaya.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT Nissan Motor Indonesia memiliki jumlah pekerja kurang lebih 2000 pekerja, yang tersebar pada beberapa plant yaitu *Plant* 1, *Plant* 2, *Plant Transmission* dan *PDC+Test Course*. Pada masing-masing *plant* terdapat berbagai *department* yang bekerja secara terintegrasi untuk menunjang kinerja perusahaan. Hal-hal yang berkaitan dengan ketenagakerjaan di PT Nissan Motor Indonesia diatur sebagai berikut :

a. Jam Kerja Karyawan

Jam kerja karyawan dibedakan antara operator dengan non operator dalam ruang lingkup produksi. Untuk operator jam kerja dimulai pukul 07.00 – 16.00 (tidak termasuk lembur) kemudian untuk non operator seperti *staff, supervisor,*hingga general manajer jam kerja ditujukan pada pukul 08.00–17.00 (tidak termasuk lembur). Saat terjadi lembur jam pulang kerja akan berubah menjadi pukul 19.30–selesai tergantung seberapa besar masalah yang dihadapi serta dapat diselesaikan. Kemudian untuk istirahat diatur dengan total 1 jam namun terbagi menjadi 3 kali waktu istirahat yakni 09.30 – 09.40 ; 11.40 – 12.20 ; 14.40 – 14.50 agar kembali meningkatkan fokus dan stamina pekerja kembali.

b. Perekrutan Tenaga Kerja

Perekrutan tenaga kerja dilakukan oleh HRD *Departement* yang dimana akan dilakukan *training* (pelatihan) yang berhubungan dengan *quality, safety, health, environment awareness* (kesadaran lingkungan) untuk meningkatkan kompetensi pekerja dalam melakukan masing-

masing tugas yang diberikan. Selain itu juga harus mengatur dan memonitor sesuai peran perusahaan serta regulasi perusahaan dimana terdapat prosedur penerimaan tenaga kerja dan prosedur pelatihan tenaga kerja.

c. Kesejahteraan Karyawan

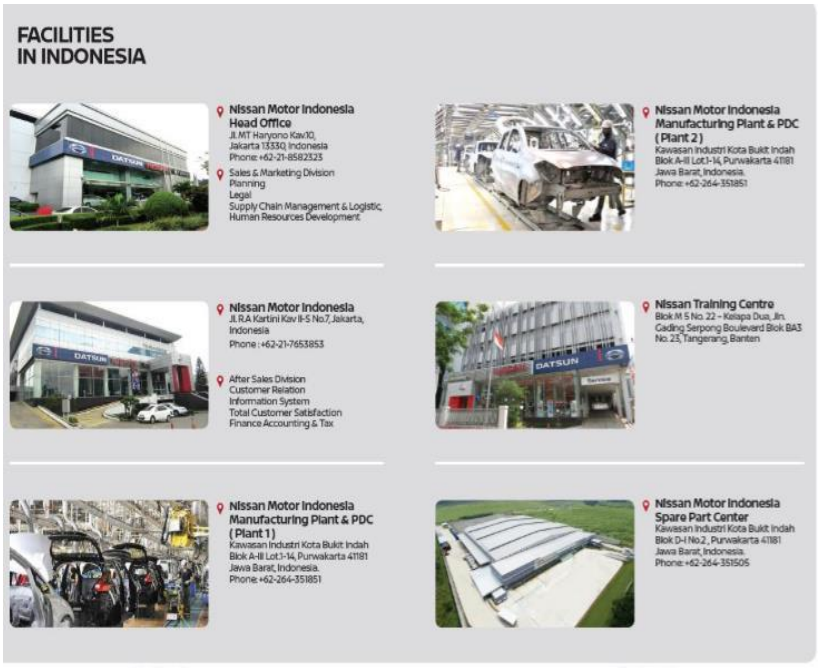
Kesejahteraan karyawan dibedakan menjadi 2 yaitu Pegawai kontrak dan pegawai tetap. Pegawai kontrak dimana mendapat BPJS, uang *transport*, uang lembur dan *Reimburst* perusahaan 100%, 2x gaji pokok untuk istri dan anak sampai anak ke-3. Kemudian untuk Pegawai tetap mendapat diantaranya BPJS, uang *transport*, uang lembur, *reimburst* perusahaan 100%, 2x gaji pokok untuk istri dan anak sampai anak ke-3 dan biaya persalinan diganti 100%.

PT Nissan Motor Indonesia mempunyai kebijakan perusahaan sebagai komitmen dan tanggung jawab perusahaan agar memberikan kepercayaan penuh pada pelanggan, yaitu :

1. Tidak pernah berhenti dari “DOUKI” (penyelarasan) untuk mencapai kepuasan pelanggan secara berkesinambungan.
2. Tidak pernah berhenti dalam mengenali objek perbaikan dan mengambil tindakan secara cepat, tepat dan akurat.
3. Komitmen terhadap pemenuhan peraturan, perundangan dan persyaratan keselamatan, kesehatan kerja dan lingkungan lainnya yang terkait.

4. Komitmen terhadap pencegahan kecelakaan kerja, penyakit akibat kerja dan pencegahan pencemaran lingkungan PT Nissan Motor Indonesia mempunyai fasilitas umum untuk pekerja hingga *visitor* (pengunjung).

Beberapa fasilitas yang disediakan PT Nissan Motor Indonesia dapat dilihat digambar berikut :



Gambar II.3
Fasilitas di
PT Nissan Motor Indonesia

Sumber : Dokumen Company Profile PT.Nissan Motor Indonesia

Berikut adalah *marketing mix* PT Nissan Motor Indonesia:

1. Place

PT Nissan Motor Indonesia memiliki jaringan kerjasama dengan 35 *supplier* yang terdiri dari 29 *Supplier* dari Jepang dan sisanya berasal dari Indonesia. *Supplier* tersebut menjadi fondasi bagi PT Nissan Motor Indonesia untuk terus berinovasi di bidang otomotif. Berikut adalah daftar *supplier* tersebut:

a. *Supplier* dari Jepang berlokasi dalam 8 kota:

1. Tangerang (PT Hi-Lex, PT IRC Inoac, PT Mitsuba, PT PASI)
2. Jakarta (PT Sojitz, PT Denso)
3. Bekasi (PT AJC, PT 3M)
4. Cibitung (PT Ichikoh, PT Kiriu, PT Sugity, PT Seiwa, PT Seikiso, PT ABA)
5. Cikarang (PT Enkei, PT Meaina, PT Nitto Material, PT Sanoh, PT United Steel Cikarang)
6. Karawang Barat (PT Kyoraku Blow Molding, PT Fuji Technica Indonesia)
7. Karawang Timur (PT Bridgestone Indonesia, PT GS Battery

Cikampek (PT Asahimas Flatt Glass, PT Sumi Rubber Indonesia, PT Kotobukiya Indo *Classic Industries*, PT Valeo AC Indonesia, PT Sumi Indo Wiring *Systems*, PT Autotech).

b. *Supplier* Lokal berlokasi pada 3 kota, yaitu :

1. Jakarta (PT IGP, PT Clarindo, PT CSI)
2. Bekasi (PT IPPI, PT Excel)
3. Cibitung (PT MTM)

2. *Product*

Produk di PT Nissan Motor Indonesia terbagi 2, yaitu *Nissan Product* dan *Datsun Product.*

Gambar II.4

Produk Mobil Nissan Xtrail

Sumber : Dokumen Company Profile PT Nissan Motor Indonesia

Gambar II.5

Produk Mobil Nissan Elgrand

Sumber : Dokumen Company Profile PT Nissan Motor Indonesia

Gambar II.6

Produk Mobil Nissan March

Sumber : Dokumen Company Profile PT Nissan Motor Indonesia

Gambar II.7
Produk Mobil Nissan New Xtrail
Sumber : Dokumen Company Profile PT Nissan Motor Indonesia

Gambar II.8

Produk Mobil Nissan Juke

Sumber : Dokumen Company Profile PT Nissan Motor Indonesia

Gambar II.9

Produk Mobil Nissan Nevarra

Sumber : Dokumen Company Profile PT Nissan Motor Indonesia

Gambar II.10

Produk Mobil Nissan Teana

Sumber : Dokumen Company Profile PT Nissan Motor Indonesia

Gambar II.11
Produk Mobil Nissan Grand Livina
Sumber : Dokumen Company Profile PT Nissan Motor Indonesia

Gambar II.12

Produk Mobil Datsun Go

Sumber : https://www.datsun.co.id/mobil

Gambar II.13

Produk Mobil Datsun Go Plus

Sumber : https://www.datsun.co.id/mobil

Gambar II.14

Produk Mobil Datsun Cross

Sumber : https://www.datsun.co.id/mobil

3. *Price*

Harga yang di tawarkan PT Nissan Motor Indonesia sesuai dengan spsifikasi dan model dari setiap mobilnya dan Berikut ini adalah Tabel harga produk Nissan dan Datsun terbaru September 2018 :

Tabel II.1
Tabel Harga

No	**Nama *Product***	**Harga**
1	Nissan March	Rp 185.800.000
2	Nissan Teana	Rp 602.900.000
3	Nissan Grand livina	Rp 221.900.000
4	Nissan Xtrail	Rp 418.600.000
5	Nissan Serena	Rp 396.300.000
6	Nissan Nevara	Rp 413.400.000
7	Nissan Terra	Rp 460.000.000
8	Nissan Juke	Rp 303.300.000
9	Nissan Elegrand	Rp 1.019.100.000
10	Datsun Go	Rp. 142,190,000
11	Datsun Go +	Rp. 133,990,000
12	Datsun Cross	Rp. 173,990,000

Sumber : *https://www.nissan.co.id/vehicles*
https://www.datsun.co.id/mobil

4. *Promotion*

Berikut adalah bauran promosi (*promotion mix*) yang dilakukan PT Nissan Motor Indonesia Indonesia, yaitu:

a. Periklanan

Periklanan yang dilakukan oleh PT Nissan Motor Indonesia yaitu melalui media-media promosi seperti, *billboard*, *wallboard*, spanduk, dan katalog.

b. *Personal Selling*

Personal selling yang dilakukan PT Nissan Motor Indonesia. yaitu dengan melakukan komunikasi dua arah dengan konsumen, seperti menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diberikan konsumen mengenai suatu produk, kelebihan produk dan juga promo tiap produk Nissan dan Datsun.

c. Publisitas – *Public Relation*

Publisitas yang diterima oleh PT. Nissan Motor Indonesia. adalah ketika perusahaan tersebut menerima berbagai macam penghargaan dari tahun ke tahun, sehingga hal tersebut dapat membangun citra yang baik bagi perusahaan. Berikut contoh publisitas nya:

Sebagai seorang profesional muda, Anda pastinya dituntut untuk bisa bekerja multi tasking dan serba cepat. Semua itu tentu sebanding dengan hasilnya bukan, Nissan Lovers? Pencapaian pribadi Anda tentu mengalami peningkatan baik dari sisi spiritual maupun material. Kerja keras Anda di tahun 2018 ini untuk perusahaan membuahkan senyum lebar di wajah Anda dan juga rekan kerja.

Oleh karena itu, sudah pasti Anda tidak sabar ingin menjalani tahun yang baru dengan kecepatan penuh. Target -target pencapaian sudah disusun sedemikian rupa untuk Anda jalani. Maka dari itu, tidak salah memang Anda memilih All New Nissan Terra sebagai teman terbaik untuk mengarungi jalanan. Pergi dari satu tempat pertemuan ke tempat pertemuan lainnya. Untuk memuluskan terpenuhinya target 2019! :)

Selayaknya Anda dan team kerja yang bekerja penuh intelegensi,begitupun All New Nissan Terra. Intelligent Driving-nya membantu Anda untuk lebih waspada dengan keadaan sekitar.

Fitur keamanan berkendara dari Nissan Terra mulai dari Intelligent Rear View Mirror yang memungkinkan Anda untuk melihat situasi sekelilling dengan pandangan yang tak terhalang. Belum lagi driver assist Lane Departure Warning yang memungkinkan Anda mendapat peringatan jika pada saat berkendara ternyata Anda berpindah jalur tanpa sengaja.

Dengan berbagai fitur Nissan Intelligent Mobility yang Nissan Tera miliki ini, saat Anda berkendara akan lebih terjaga keamanannya. Sehingga berkendara pun menjadi lebih aman. Jika sudah begitu, hati dan pikiran pun menjadi lebih tenang dan Anda bisa lebih fokus memikirkan pekerjaan yang harus diselesaikan.

BERITA TERKAIT

3 LANGKAH MUDAH UNTUK JADI KELUARGA IDAMAN DI TAHUN YANG BARU!

SELENGKAPNYA

Gambar II.15

Publisitas Produk Nissan

Sumber: https://www.nissan.co.id/artikel/artikel-features-and-tips/wujudkan-goals-di-2019-dengan-all-new-nissan-terra.html

d. *Sales Promotion*

PT Nissan Motor Indonesia melakukan *sales promotion* seperti memberikan voucher potongan harga kepada konsumen dengan syarat dan ketentuan yang berlaku, memberikan promosi yang berbeda dalam jangka waktunya, serta mengikuti berbagai *event* seperti pameran Mobil seperti di GIIAS 2016.

e. *Direct Marketing.*

Direct marketing yang dilakukan oleh PT Nissan Motor Indonesia yaitu seperti memberikan pemberitahuan akan promosi kepada konsumen yang loyal melalui telepon, *e-mail*, atau surat dan juga melakukan *Mysterry Shopping* / rencana pembelian secara pura-pura ke kompetitor lain untuk mencari promo dan apa yang menyebabkan kompetitor tersebut menetapkan harga berdasarkan promo yang dimiliki.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Praktikan selama 40 hari kerja melakukan kegiatan Praktek Kerja Lapangan. Kegiatan yang dilakukan pada PT Nissan Motor Indonesia, praktikan di tempatkan di Divisi *Marketing Intellegence* yang bertugas:

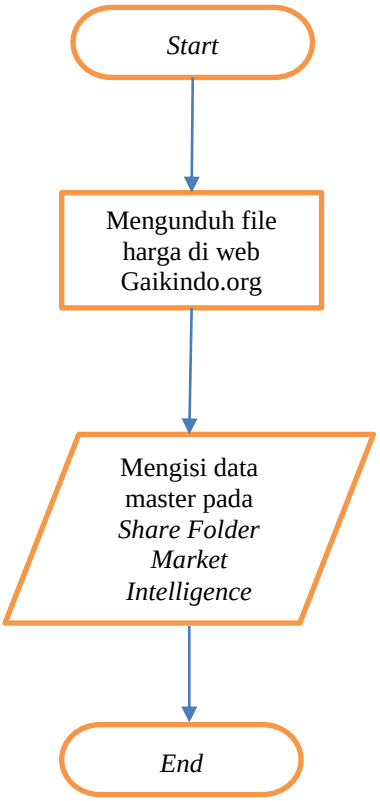
1. Memperbarui harga mobil pada setiap Merk dan data IHSG, BI *Rate* PDB.
2. Membuat kuisioner untuk bahan *survey* kepuasan dan saran konsumen.
3. Melakukan *mystery shopping* ke beberapa *dealer* setiap *merk* mobil di berbagai tipe untuk melihat promo- promo berbeda di setiap *dealer*.
4. Memperbarui jumlah penjualan tiap unit di berbagai *merk* mobil di berbagai tipe setiap bulannya di *file* master Nissan, mengurutkan merek mobil terlaris dan membuat data *market share* penjualan unit setiap *type* mobil dan di buat diagram persentase nya di setiap bulan.
5. Membuat *schedule meeting* dan *jobdesc department* selama 1 bulan.

B. Pelaksanaan Kerja

Praktikan selama praktek kerja lapangan di berikan tugas sebagai MI (*Market Inttelegence*). Berikut merupakan tugas-tugas di kerjakan oleh praktikan :

1. Memperbaharui harga mobil pada setiap *Merk* dan data IHSG, BI *Rate* PDB Praktikan meng*update* harga mobil di tiap *merk* dan *type* di setiap bulannya seperti Nissan Grand livina, Toyota Avanza, Mitsubitshi

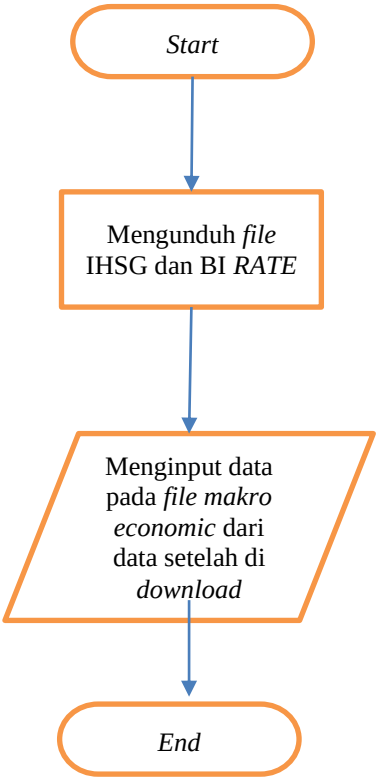
Expander, Daihatsu, Terios, Suzuki Ertiga itu untuk *type* MVP. Praktikan di minta memperbarui data tersebut untuk mengetahui harga-harga mobil setiap pesaing di Indonesia dan juga di dukung oleh data BI *Rate* IHSG dan PDB.



Gambar III.1

Diagram Alir Mengupdate Harga Mobil Pada Setiap *Merk*

Sumber: diolah oleh praktikan



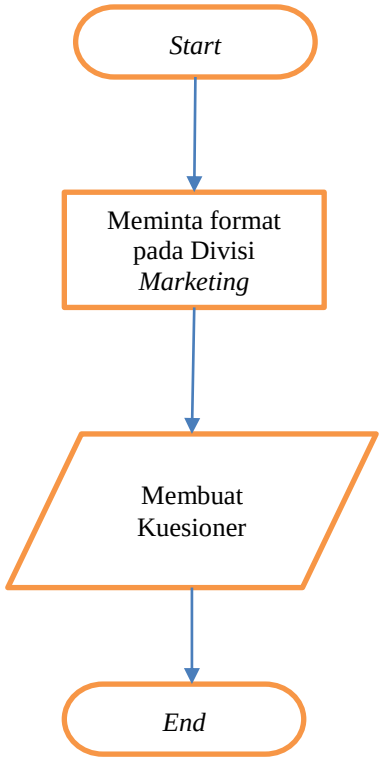
Gambar III.2

Diagram Alir Mengupdate Data IHSG ,BI *Rate* Dan PDB

Sumber: diolah oleh praktikan

2. Membuat kuisioner untuk bahan *survey* kepuasan dan saran konsumen.

   Praktikan membuat kuisioner untuk bahan *survey* dan saran konsumen untuk mengetahui kepuasan konsumen terhadap produk Nissan dan Datsun.

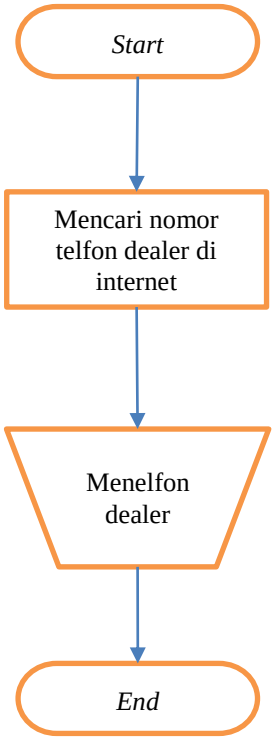


Gambar III.3
Diagram Alir Membuat kuisioner
Sumber: diolah oleh praktikan

3. Melakukan *mystery shopping* ke beberapa *dealer*

   Praktikan melakukan *mystery shopping* dengan telfon kantor tugas *mysterry shopping* adalah menelfon stiap *dealer* di berbagai *merk* berbeda dan berpura-pura untuk membeli sebuah mobil agar mendapatkan data

promo dan *cash back* di setiap *dealer*.

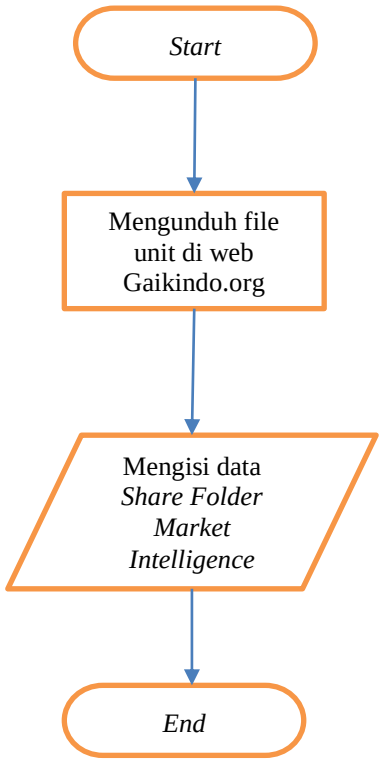


Gambar III.4

Diagram Alir Melakukan *mystery shopping*

Sumber: diolah oleh praktikan

4. Memperbaharui jumlah penjualan tiap unit di berbagai merk mobil di berbagai tipe tiap bulannya di file master Nissan, mengurutkan merek mobil terlaris dan membuat data *market share* penjualan unit setiap *type* mobil dan di buat diagram persentase nya di tiap bulan. Tujuannya agar mendapatkan data mobil yang sedang naik dan sedang turun dan mencari tau apa yang menyebabkan mobil *merk* tersebut naik maupun turun.

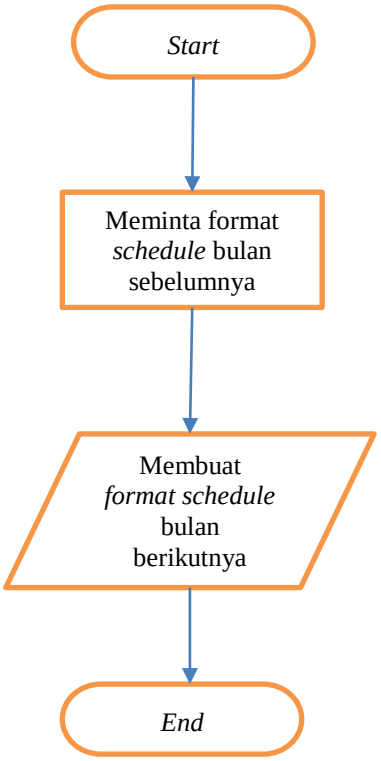


Gambar III.5
Diagram Alir Mengupdate jumlah penjualan tiap unit

Sumber: diolah oleh praktikan

5. Membuat *schedule meeting* dan *jobdesc* dapartment selama 1 bulan.

   Di sini praktikan di minta untuk membuat *schedule dapartment* tiap bulan agar mengetahui. *deadline-deadline* tugas di *dapartment* MI agar semua tugas di *departement* selesai dengan waktu yang di tetapkan oleh *general manager*.



Gambar III.6

Diagram Alir Membuat *Schedule Department*

Sumber: diolah oleh praktikan

C. Kendala Yang Dihadapi

1. Tidak menguasai statistika, kualitatif dan kuantitatif dalam mengelola data.
2. Setiap tugas yang berbeda di setiap harinya dan memiliki bobot yang berbeda-beda.
3. Akses internet dan pembukaan *share folder* di PT NMI terbatas.

D. Cara Mengatasi Kendala

Ada beberapa cara praktikan untuk mengatasinya antara lain:

1. Berpedoman dan mempelajari pekerjaan yang sudah pernah di buat oleh *staff* di PT NMI.
2. Menyesuaikan pekerjaan sesuai dengan SOP yang dimiliki PT NMI sesuai dengan waktu dan *jobdesc* yang diberikan.
3. Menggunakan akses internet di *Handphone* pribadi dan meminjam *computer* yang memiliki akses penuh**.**

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang di dapat oleh praktikan sebagai berikut :

1. Dapat memahami *marketing mix* yang di terapkan PT NMI :

   a) Product

   Teknologi serta fitur yang di terapkan produk Nissan lebih canggih dan setara dengan mobil Eropa, seperti *merk* Toyota, Daihatsu dan sebagainya.

   b) Price

   Harga yang diberikan *relative* murah untuk harga mobil Jepang dengan standar mobil Eropa tidak seperti *merk* kompetitor seperti Toyota, Daihatsu dan sebagainya.

   c) Place

   Fasilitas *dealer* nya lebih lengkap dan nyaman bagi pengunjung atau konsumen yang ingin membeli produk Nissan dari ruang tunggu, simulasi untuk *test drive* dan akses *computer* yang sudah diberikan akses internet.

   d) Promotion

   Menggunakan *sales promotion* di pameran internasional seperti GIIAS, dan tidak semua *merk* mobil dapat di ikut sertakan dalam pameran tersebut kecuali merek tersebut sudah lolos dalam penilaian otomotif internasional.

2. Praktikan dapat mengetahui cara PT Nissan mendapatkan informasi pesaing dengan melakukan teknik *mystery shopping* yaitu berpura-berpura untuk menjadi konsumen produk pesaing untuk mendapatkan informasi promo dan *cash back* nya.
3. Praktikan mendapatkan pengalaman kerja di PT NMI sebelum memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.

B. Saran

Ada beberapa saran dari praktikan untuk perusahaan sebagai berikut:

1. Untuk Perusahaan
   a. Sebaiknya PT NMI memberikan standar bagi mahasiswa yang di terima praktik kerja lapangan terutama di *Department Marketing Inttelgence* karena harus mengerti mengenai statistika, kualitatif dan kuantitaif.
   b. Memberikan akses internet untuk praktikan magang yang sama dengan karyawan karena beberapa data harus di cari di internet dan akses internet yang di berikan untuk praktikan masih terbatas.
2. Saran bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

   Praktikan memilliki saran untuk Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, Seharusnya Fakultas Ekonomi menyalurkan mahasiswa ke perusahaan-perusahaan yang sesuai dengan jurusan dan peminatannya. Sehingga mahasiswa tidak kesulitan dalam mendapatkan tempat PKL dan mahasiswa mendapatkan tempat PKL sesuai dengan jurusannya.

DAFTAR PUSTAKA

Hajat, *et al*. Pedoman Praktik Kerja Lapangan. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, 2012

Maharani, Hanna. *Company Profile PT Nissan Motor Indonesia*.2016. *https://www.nissan.co.id/press/nissan-menangkan-tiga-penghargaan.html* (Diakses 13 desember 2018)

Maharani, Hanna. *Company Profile PT Datsun Motor Indonesia*. 2018 *www.datsun.co.id* (Diakses 12 desember 2018)

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Daftar Hadir PKL

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..3.. SKS

Nama : M. Fauzan Harif
No. Registrasi : 8223163679
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT Nissan Motor Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Jl. MT. Harsono
021 8582323

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 09 Juli 2018	1.	
2.	Selasa, 10 Juli 2018	2.	
3.	Rabu, 11 Juli 2018	3.	
4.	Kamis, 12 Juli 2018	4.	
5.	Jum'at, 13 Juli 2018	5.	
6.	Senin, 16 Juli 2018	6.	
7.	Selasa, 17 Juli 2018	7.	
8.	Rabu, 18 Juli 2018	8.	
9.	Kamis, 19 Juli 2018	9.	
10.	Jum'at, 20 Juli 2018	10.	
11.	Senin, 23 Juli 2018	11.	
12.	Selasa, 24 Juli 2018	12.	
13.	Rabu, 25 Juli 2018	13.	
14.	Kamis, 26 Juli 2018	14.	
15.	Jum'at 27 Juli 2018	15.	

Jakarta, 31 Agustus 2018
Penilai,
PT NISSAN MOTOR INDONESIA

(Budi Nur Mukmin)

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

Building Future Leaders

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..3.. SKS

Nama : M. Fauzan Hanif
No. Registrasi : 8773163679
Program Studi : D3 Management Pemasaran
Tempat Praktik : PT Nissan Motor Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Jl. M.T. Haryono
021 8582 323

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin 30 Juli 2018	1.	
2.	Selasa 31 Juli 2018	2.	
3.	Rabu, 1 Agustus 2018	3.	
4.	Kamis, 2 Agustus 2018	4.	
5.	Jumat, 3 Agustus 2018	5.	
6.	Senin, 6 Agustus 2018	6.	
7.	Selasa, 7 Agustus 2018	7.	
8.	Rabu, 8 Agustus 2018	8.	
9.	Kamis, 9 Agustus 2018	9.	
10.	Jumlat, 10 Agustus 2018	10.	
11.	Senin, 13 Agustus 2018	11.	
12.	Selasa, 19 Agustus 2018	12.	
13.	Rabu 15 Agustus 2018	13.	
14.	Kamis 16 Agustus 2018	14.	
15.	Senin 20 Agustus 2018	15.	

Jakarta, 31 Agustus 2018
Penilai,

PT NISSAN MOTOR INDONESIA

(Budi Nur Mukmin)

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

W...Office

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

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

Building Future Leaders

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
3 SKS

Nama : M. Fauzan Hanif
No. Registrasi : 8225163679
Program Studi : D3 Akuntansi Pemasaran (A)
Tempat Praktik : PT. Nissan motor Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Jl. M.T. Haryono

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa 21, Agustus 2018	1.	
2.	Rabu 22, Agustus 2018	2.	
3.	Kamis 23, Agustus 2018	3.	
4.	Jum'at 24, Agustus 2018	4.	
5.	Senin 27, Agustus 2018	5.	
6.	Selasa 28, Agustus 2018	6.	
7.	Rabu 29, Agustus, 2018	7.	
8.	Kamis 30, Agustus, 2018	8.	
9.	Jum'at 31, Agustus, 2018	9.	
10.		10.	
11.		11.	
12.		12.	
13.		13.	
14.		14.	
15.		15.	

Jakarta, 31 Agustus 2018
Penilai,

PT NISSAN MOTOR INDONESIA

(.....)
Budi Nur Mukmin

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

WPS Office

Lampiran 2 : Surat Penilaian PKL

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id

Building Future Leaders

UQAS

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

Nama : M. Fauzan . Hanif
No.Registrasi : 8223163677
Program Studi : D3 manajement Pemasaran
Tempat Praktik : PT . Nissan motor Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Jl. MT Haryono
021 85 82 32 33

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100
1	Kehadiran	90
2	Kedisiplinan	95
3	Sikap dan Kepribadian	85
4	Kemampuan Dasar	85
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	80
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	80
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	80
8	Aktivitas dan Kreativitas	85
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	95
10	Hasil Pekerjaan	85
	Jumlah	860

KETERANGAN

1. Keterangan Penilaian :

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. Alokasi Waktu Praktik :
2 sks : 80-160 jam kerja efektif
(2 Minggu s.d 1 bulan)

Nilai Rata-rata :

860 / 10 (sepuluh) = 86

Nilai Akhir :

86	A
Angka bulat	huruf

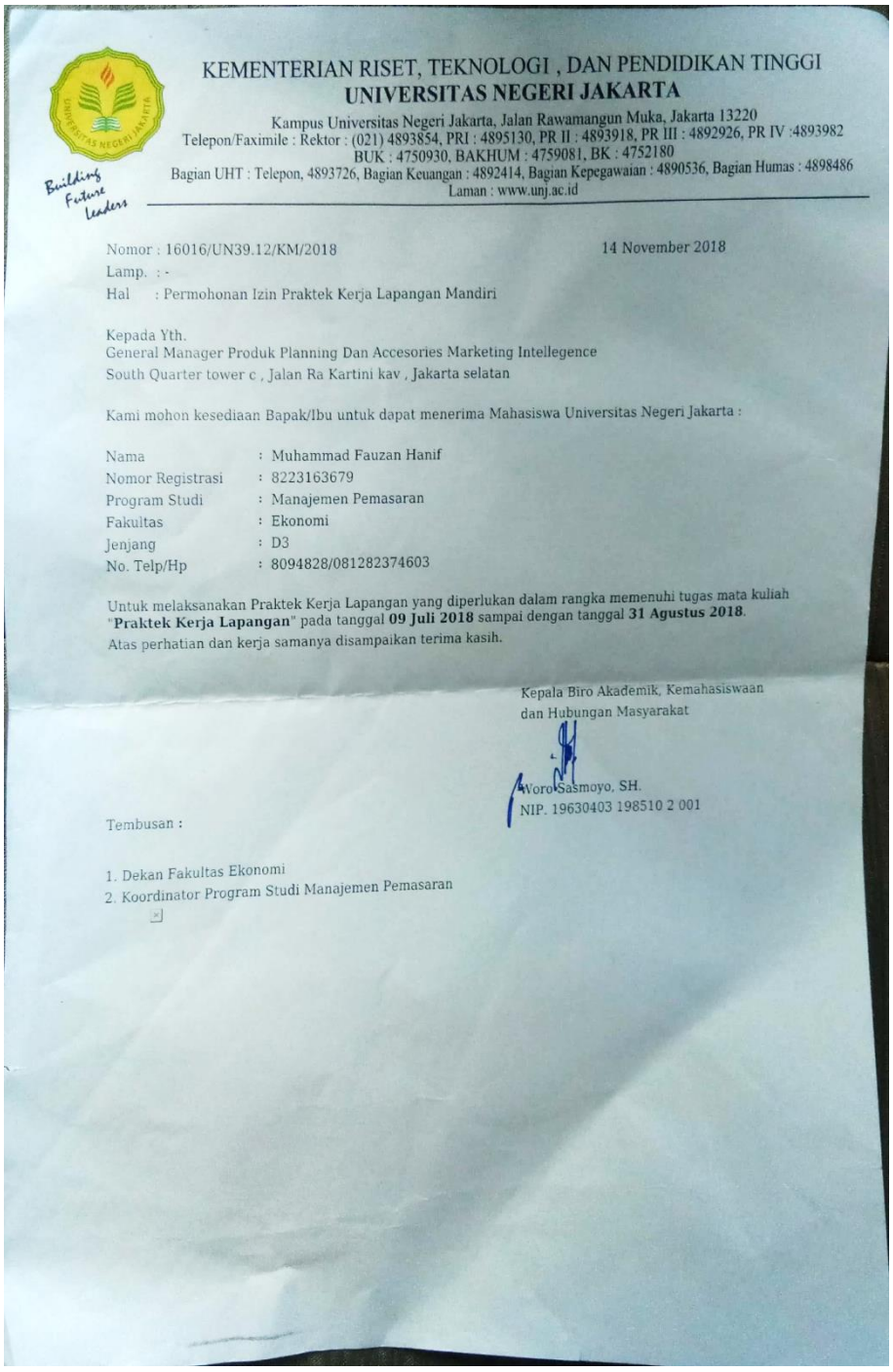
Jakarta, 31 Agustus 2018
PT NISSAN MOTOR INDONESIA
Penilai,

(Arindito Ajiswara)

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

WPS Office

Lampiran 3 : Surat Pengajuan PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI , DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

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

Building Future Leaders

Nomor : 16016/UN39.12/KM/2018 — 14 November 2018
Lamp. : -
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Mandiri

Kepada Yth.
General Manager Produk Planning Dan Accesories Marketing Intellegence
South Quarter tower c , Jalan Ra Kartini kav , Jakarta selatan

Kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama	:	Muhammad Fauzan Hanif
Nomor Registrasi	:	8223163679
Program Studi	:	Manajemen Pemasaran
Fakultas	:	Ekonomi
Jenjang	:	D3
No. Telp/Hp	:	8094828/081282374603

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah "**Praktek Kerja Lapangan**" pada tanggal **09 Juli 2018** sampai dengan tanggal **31 Agustus 2018**.
Atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan
dan Hubungan Masyarakat

Woro Sasmoyo, SH.
NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Program Studi Manajemen Pemasaran

Lampiran 4 : Surat Konfirmasi

NISSAN GROUP
OF ASIA & OCEANIA

PT. Nissan Motor Indonesia
Head Office:
Nissan MT Haryono, 3rd Floor
Jl MT Haryono Kav 10 Jakarta 13330, Indonesia.
Telp +62-21-8582323 (Hunting)
Fax +62-21-8584927, 8584928
www.nissan.co.id

Jakarta, 29 Juni 2018

No : 1024 / HRGA / NMI / VI / 2018

Perihal : Surat Konfirmasi Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

Kepada Yth,

Dekan Bidang Akademik Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Jakarta

di tempat

Dengan hormat,

Merujuk kepada surat dari Bapak Nomor : 0694/UN39.12/KM/2018 tertanggal 24 April 2018 perihal Permohonan Izin Kerja Praktek Lapangan, kami hendak memberi kesempatan kepada mahasiswa tersebut dibawah ini untuk melaksanakan Kerja Praktek di Perusahaan kami.

NAMA	NO REGISTRASI	PROGRAM STUDI
Muhammad Fauzan Hanif	8223163679	Manajemen Pemasaran

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan pengertiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

PT NISSAN MOTOR INDONESIA

SAM ARTANTO
Head of Human Resource

WPS office

Lampiran 5 : Surat Keterangan PKL

NISSAN GROUP
OF ASIA & OCEANIA

PT. Nissan Motor Distributor Indonesia
South Quarter Tower C, 15th Floor
Jl. R.A. Kartini Kav. 8, Cilandak Barat
Jakarta 12430, Indonesia
Phone. +62-21-22712323
www.nissan.co.id

No : 153/HR/NMDI/IX/2018

TO WHOM IT MAY CONCERN

This is to certifying that:

Name : Muhammad Fauzan Hanif
Address : Jl. Masjid Condet No. 69 RT/RW 016/003 Batu Ampar, Kramat Jati, Jakarta Timur

He has completed his Internship Program in Product Planning Department of PT Nissan Motor Distributor Indonesia from July 09th, 2018 until August 31st, 2018. During his Internship Program he showed his willingness to learn the job of Administration in Sales Department. In Overall he has done his job very well. Therefore we take this opportunity to thank his for his contribution.

Jakarta, August 31st, 2018

PT NISSAN MOTOR DISTRIBUTOR INDONESIA

Sam Artanto
Senior Manager HR

WPS Office

Lampiran 5 : Kegiatan PKL

TANGGAL PELAKSANAAN	KEGIATAN
Senin 9 Juli 2018	Melakukan perkenalan *kepada General manager, Staff HRD, Manager MI* dan Karyawan
Selasa 10 Juli 2018	Membuat akses Email kantor untuk mempermudah memproses data kantor
Rabu 11 Juli 2018	Melakukan Scan data- yang di perlukan untuk di ajukan ke bagian IT
Kamis 12 Juli 2018	Menginput hasil kuisioner tentang penjualan dari fasilitas kenyaamanan yang ada di Nissan dan Datsun
Jum at 13 Juli 2018	Mengupdate data IHSG sebagai alat pengitung hasil penjualan dari tahun ke tahun
Senin 16 Juli 2018	Mengupdate data Produk *domestic bruto* sebagai alat pengitung hasil penjualan dari tahun ke tahun
Selasa 17 Juli 2018	Mengupdate data *comodity price* untuk memprediksi hasil penjualan dari beberapa harga yang di terapkan untuk tahun kedepannya
Rabu 18 Juli 2018	Mengupdate data makro ekonomik yang berisi data- yang sebelum nya di update sampai ke tahun terakhir
Kamis 19 Juli 2018	Mengupdate dan Mancari kurs dollar dan Jepang sampai tahun 2018 sebagai data untuk penetapaan harga mobil Nissan dan Datsun untuk tahun-tahun kedepannya
Jum at 20 Juli 2018	Merekap Surat pemesanan kendaraan di bulan mei 2018 dan juni 2018
Senin 23 Juli 2018	Merekap summary SPK di bulan mei dan juni 2018
Selasa 24 Juli 2018	Menginput dan mengupdate data penjualan di berbagai *type* mobil di tahun 2015 dan menghitung persentasi penjualannya setiap bulan untuk sebagai prediksi penjualan untuk tahun kedepannya
Rabu 25 Juli 2018	Meninput hasil kuisioner tentang logo Datsun sebagai sarana untuk promosi dan dalam rangka perbaruan untuk tahun- tahun kedepannya
Kamis 26 Juli 2018	Melakukan jobdeks Misteri shopping yang di maksud menelfon beberapa dealer untuk membandingkan harga dan promosi setiap dealer di berbagai *type* mobil dengan *merk* yang berbeda

Jum at 27 Juli 2018	Membuat *schedule* atau *time line* semua *jobdeks Department Marketing intelligence* dalam 1 tahun (Gantt Chart)
Senin 30 Juli 2018	Mencari data pengguna media social dari tahun 2010 dan 2017 untuk sarana promosi
Selasa 31 Juli 2018	Mengupdate harga penjualan mobil tiap merk di bulan juli
Rabu 1 agustus 2018	Mengupdate data inflasi penjualan
Kamis 2 agustus 2018	Mengupdate kurs jepang untuk penjualan
Jum at 3 agustus 2018	Mengupdate kur dollar untuk bahan penjualan
Senin 6 agustus 2018	Mengecek penjualan *retail sales merk* mobil di bulan juni
Selasa 7 agustus 2018	Merekap penjualan *retail sales merk* mobil di bulan juli
Rabu 8 agustus 2018	Merekap penjualan *retail sales merk* mobil di bulan juli
Kamis 9 agustus 2018	Merekap penjualan *retail sales merk* mobil di bulan juli
Jum at 10 agustus 2018	Menghitung pengeluaran PP dan MI
Senin 13 agustus 2018	Mengupdate *Makro economic*
Selasa 14 agustus 2018	Mengrekap perhitungan penjulan *segment* tiap mobil berbagai *merk*
Rabu 15 agustus 2018	Mengupdate data *market* tiap merk mobil dalam 10 terbesar dari penjulannya di tahun 2018 dan di bulan juli
Kamis 16 agustus 2018	Mengupdate data *market* tiap *merk* mobil dan berbagai *type* dan di urutkan 3 terbesar dari penjulannya di tiap tahun dan di bulan juli
Jum at 17 agustus 2018	Libur Nasional
Senin 20 Agustus 2018	Mengupdate *Marco economic* data setiap hari nya
Selasa 21 Agustus 2018	Membuat diagram gabungan IHSG, KURS dollar dan Bi *rate* sebagai acuan untuk penjualan produk
Rabu 22 Agustus 2018	TANGGAL MERAH
Kamis 23 Agustus 2018	Membuat diagram gabungan IHSG, KURS dollar dan Bi *rate* sebagai acuan untuk penjualan produk
Jum at 24 Agustus	Membuat diagram diagram IHSG
Senin 27 Agustus	Mengupdate *price list* bulan agustus 2018
Selasa 28 agustus	Membuat kuisioner Datsun
Rabu 29 Agustus	mendata kuisioner Datsun gias 2018
Kamis 30 Agustus	Mengkalkulasi kuisioner Datsun gias 2018
Jum at 31 Agustus	Mnyelesaikan berkas2 terakhir