

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PADA DIVISI *MARKETING ORIGINAL EQUIPMENT*  
PT. DENSO INDONESIA**

**HAFIZUL FIKRI  
8223162914**



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

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

***FIELD WORK REPORT AT THE MARKETING ORIGINAL  
EQUIPMENT DIVISION OF PT. DENSO INDONESIA***

**HAFIZUL FIKRI  
8223162914**



***This Field Work Report arranged to meet one of the requirements to earn the  
title of the Ahli Madya at Faculty of Economics Universitas Negeri Jakarta***

**MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII  
FACULTY OF ECONOMICS  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2018**

## LEMBAR EKSEKUTIF

**Hafizul Fikri. 8223162914. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT DENSO INDONESIA. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.**

Laporan ini dibuat untuk memberi informasi mengenai kegiatan praktikan saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan selama dua bulan (Juli - Agustus 2018) pada PT. DENSO INDONESIA di Divisi Marketing Original Equipment (OE). Praktik Kerja Lapangan bertujuan untuk mendapatkan wawasan dan pengalaman kerja yang tidak didapatkan selama perkuliahan. Selama praktik kerja lapangan, praktikan melakukan beberapa pekerjaan seperti mengecek data-data *customer's order*, mencatat informasi data dari *customer's order*, dan menginput data *customer's order* kedalam DENSO's system.

Dengan adanya pengalaman kerja ini praktikan dapat menyimpulkan bahwa praktikan memperoleh tentang bagaimana mengecek data-data *customer's order*, mencatat informasi data dari *customer's order*, kemudian juga bagaimana untuk menginput data *customer's order* kedalam DENSO's system.

Kata kunci: Praktik Kerja Lapangan, Divisi *Marketing Original Equipment*, PT DENSO INDONESIA, PT. DENSO SALES INDONESIA

## **EXECUTIVE SUMMARY**

**Hafizul Fikri. 8223162914. Practical Report at PT DENSO INDONESIA. Marketing Management DIII Study Program. Faculty Of Economics. Universitas Negeri Jakarta.**

*This report is made to provide information about the activities of the practitioner when carrying out Field Work Practices for two months (July - August 2018) at PT. DENSO INDONESIA in Marketing Original Equipment (OE) Division. Field Work Practice aims to gain insights and work experience that are not obtained during lectures. During field work practices, the practitioner performs several jobs such as checking customer order data, recording data information from customer orders, and inputting the customer data order into the DENSO system.*

*With the experience of this field work, the practitioner can conclude about checking customer data orders, recording data information from customer orders, then also how to input data customer orders into the DENSO's system.*

**Keywords : Practical Report, Divisi Marketing Original Equipment, PT DENSO INDONESIA, PT. DENSO SALES INDONESIA**

**LEMBAR PENGESAHAN**

Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Dra. Sholikhah M.M  
NIP . 196206231990032001

Nama  
Ketua Penguji

Tanda Tangan

Tanggal

Dra. Sholikhah M.M  
NIP. 196206231990032001

01/02/2019

Penguji Ahli

M. Edo S Siregar, S.E. M.BA  
NIP. 197201252002121002

31/1/2019

Dosen Pembimbing

Dra. Basrah Saidani, M.Si  
NIP 19630191992032001

31/1/2019

## **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. DENSO INDONESIA dengan baik. Shalawat serta salam senantiasa kita kirimkan kepada jujungan kita Nabi Muhammad SAW.

Laporan praktik kerja lapangan ini disusun berdasarkan apa yang telah praktikan laksanakan pada PT DENSO INDONESIA yang beralamat di Jl. Gaya Motor 1 No.6 Sunter II, Sungai Bambu, Tanjung Priok Jakarta Utara. Laporan ini merupakan salah satu syarat wajib yang harus ditempuh mahasiswa dalam program studi DIII Manajemen Pemasaran. Selain untuk menuntaskan program studi yang praktikan tempuh, selama praktik kerja lapangan ini banyak memberikan manfaat kepada praktikan baik dari segi akademik maupun untuk pengalaman yang tidak praktikan temukan saat berada di bangku perkuliahan.

Dalam menyelesaikan laporan PKL ini, praktikan mendapatkan bimbingan dan saran dalam pelaksanaan PKL maupun saat melakukan penulisan laporan PKL oleh banyak orang. Pertama-tama praktikan mengucapkan terimakasih kepada Allah SWT yang telah memberikan tenaga dan pikiran untuk praktikan, serta terimakasih atas dukungan dari ayah, ibu dan keluarga dirumah sehingga praktikan dapat menyelesaikan laporan ini dengan baik. Selanjutnya praktikan juga menyampaikan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. Dedi Purwana E. S,M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Dra. Sholikhah M.M, selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran.
3. Dra. Basrah Saidani selaku dosen pembimbing dalam penulisan laporan praktik kerja lapangan ini.
4. Dodi Akbar, selaku Assisten General Manager di PT DENSO INDONESIA yang telah memberikan kesempatan praktikan untuk PKL di PT DENSO INDONESIA
5. Istyawati Nurhafsari selaku *Marketing Staff* yang telah membimbing praktikan selama pelaksanaan PKL.
6. Seluruh *staff* dan karyawan di PT. DENSO INDONESIA yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu tanpa mengurangi rasa hormat praktikan.
7. Dan teman-teman jurusan Manajemen Pemasaran angkatan 2016 yang telah memberikan dukungan 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, 28 Oktober 2018

Praktikan

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR EKSEKUTIF .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan.....	1
B. Maksud dan tujuan dari Praktik Kerja Lapangan.....	3
C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan .....	4
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan .....	4
E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan.....	5
<b>BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PRAKTIK KERJA LAPANGAN ....</b>	<b>8</b>
A. Sejarah Perusahaan.....	8
B. Struktur Organisasi .....	15
C. Kegiatan Umum Perusahaan .....	17
<b>BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN .....</b>	<b>25</b>
A. Bidang Kerja .....	25
B. Pelaksanaan Kerja .....	25
C. Kendala yang di Hadapi .....	27
D. Cara Mengatasi Kendala .....	28
<b>BAB IV KESIMPULAN .....</b>	<b>29</b>
A. Kesimpulan .....	29
B. Saran.....	29
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## **DAFTAR TABEL**

<b>No.Tabel</b>	<b>Judul Tabel</b>	<b>Halaman</b>
I.1	Sejarah Perkembangan Produk PT. DENSO INDONESIA	12
I.2	Tahap Representatif Pembuatan Kendaraan	18
II.1	Tabel Harga Produk DENSO	22

## DAFTAR GAMBAR

<b>No. Gambar</b>	<b>Judul Gambar</b>	<b>Halaman</b>
Gambar II.1	<i>Sunter Plant &amp; Head Office</i>	9
Gambar II.2	<i>Bekasi Plant</i>	9
Gambar II.3	<i>Fajar Plant</i>	10
Gambar II.4	Logo Perusahaan	13
Gambar II.5	Struktur Organisasi	15
	PT.DENSO SALES INDONESIA	
Gambar II.6	<i>Air Filter</i>	20
Gambar II.7	<i>Horn</i>	20
Gambar II.8	<i>Spark Plug</i>	21
Gambar II.9	<i>Wiper</i>	21
Gambar II.10	<i>Cabin Filter</i>	21
Gambar II.11	<i>Oil Filter</i>	21
Gambar II.12	<i>Compressor AC</i>	21
Gambar III.1	Diagram Alir Memproses Data	26
	<i>Customer's Order</i>	

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Nama Lampiran</b>	<b>Judul Lampiran</b>
Lampiran 1	Daftar hadir PKL
Lampiran 2	Daftar hadir PKL
Lampiran 3	Daftar hadir PKL
Lampiran 4	Penilaian PKL
Lampiran 5	Surat permohonan izin PKL
Lampiran 6	Surat penerimaan PKL
Lampiran 7	Daftar kegiatan selama PKL

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Adanya perjanjian kerjasama secara global untuk mengadakan daerah pasar bebas (AFTA) mendorong banyak pihak eksternal atau yang dalam hal ini adalah *Multi-National Corporations (MNCs)* untuk berinvestasi ke negara-negara berkembang yang memiliki kelebihan dalam aspek sumberdaya manusia dan bahan baku yang mudah didapatkan pada kawasan Asia Tenggara, khususnya Indonesia. Dalam rangka persiapan menghadapi era globalisasi tersebut, para pengusaha baik yang besar, menengah, maupun yang kecil sudah harus mulai melaksanakan pembenahan kinerja dari manajemen perusahaan yang dimiliki, termasuk manajemen sumber daya manusia.

Salah satu strategi yang digunakan oleh perusahaan internasional adalah melakukan perluasan tempat usaha dengan membuka pabrik baru atau cabang perusahaan di negara lain. Peran cabang perusahaan ini antara lain menjadi inisiator dari kompetensi dan kemampuan yang berkontribusi sebagai pusat laba dan keuntungan kompetitif dari keseluruhan perusahaan multinasional. Tingkat kesuksesan cabang perusahaan dapat dilihat dari indikator berapa banyak jaringan multinasional mengakui keahlian di organisasi, tidak semua inovasi, dan praktik "*best-practice*" ada pada "*headquarter*".

Manajemen multinasional yang efektif memerlukan kepekaan dan adaptasi terhadap berbagai persyaratan dan adat istiadat negara tuan rumah tentang pekerjaan, seperti perekrutan, penghargaan dan promosi, dan menghormati tradisi budaya dan kelembagaan lokal. Ketidaksesuaian antara budaya, sosial atau politik pada praktik HRM di negara induk dan di lokasi yang asing dapat mengakibatkan efek disfungsional seperti masalah dalam menarik dan mempertahankan karyawan, konflik hubungan kerja atau perilaku karyawan yang tidak efektif.

Disini PT DENSO INDONESIA merupakan cabang perusahaan manufaktur DENSO COORPORATION JAPAN yang bergerak di bidang otomotif guna memenuhi kebutuhan-kebutuhan kendaraan roda dua maupun kendaraan roda empat. Di PT DENSO INDONESIA terdapat Divisi *Marketing Original Equipment* yang khusus menangani penjualan barang-barang produksi kepada *customer car maker* seperti produk *powertrain* diantaranya *spark plug, stick, coil*, produk *thermal* seperti AC Bus, AC Mobil dan produk *elektrik / electronic* seperti *alternator, starter* dan lain sebagainya. Divisi ini menangani dari mulai proses *order* pelanggan sampai ke proses distribusi atau pengiriman barang produksi kepada pelanggan.

## **B. Maksud dan tujuan Praktik Kerja Lapangan**

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

1. Memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md)
2. Melakukan praktik kerja sesuai latar belakang pendidikan praktikan yaitu di bidang *marketing*.
3. Dapat menerapkan teori-teori yang telah dipelajari selama perkuliahan berlangsung pada perusahaan tempat Praktik Kerja Lapangan.

Tujuan dari dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan adalah :

1. Praktikan dapat mengetahui bagaimana memproses data *customer's order* sebagai bahan informasi bagi manufaktur / pabrik dalam memproduksi produk DENSO.
2. Mengimplementasikan teori yang sudah didapatkan dalam perkuliahan ke dalam praktik kerja lapangan.

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

Dengan dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan, diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak terkait, antara lain :

1. Bagi Praktikan
  - a. Praktikan mendapatkan pembekalan untuk menghadapi dunia kerja yang nyata.
  - b. Memperluas wawasan praktikan dalam bidang pemasaran.

2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
  - a. Terjalannya kerjasama antara Universitas Negeri Jakarta khususnya Fakultas Ekonomu UNJ dengan perusahaan tempat pelaksanaan PKL.
  - b. Sebagai sarana bagi Fakultas untuk mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan kurikulum agar sesuai dengan kebutuhan, sehingga Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta dapat mencetak lulusan yang kompeten dalam dunia kerja.
3. Bagi Perusahaan
  - a. Membantu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja mahasiswa pada saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.
  - b. Dapat meningkatkan hubungan kemitraan dengan Universitas Negeri Jakarta.

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

1. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Nama Perusahaan : PT DENSO INDONESIA  
(PT DENSO SALES INDONESIA)

Tempat : Jl. Gaya Motor 1 No 6, Sunter II, Kelurahan  
Sungai Bambu, Kecamatan Tanjung Priok,  
Jakarta Utara 14330

Website : <http://www.denso.co.id/>

## 2. Alasan memilih PT DENSO INDONESIA

Alasan praktikan memilih PT DENSO INDONESIA sebagai tempat pelaksanaan PKL karena awalnya PT DENSO INDONESIA adalah saran dari keluarga praktikan karena ada salah seorang kerabat keluarga praktikan yang bekerja disana. Disamping itu praktikan juga tertarik dan ingin mengetahui lebih lanjut bagaimana cara kerja yang diterapkan PT DENSO INDONESIA sebagai salah satu perusahaan yang memproduksi komponen otomotif kendaraan bermotor guna memenuhi permintaan pelanggan mereka sebagai *manufacturing* kendaraan roda dua, maupun roda empat.

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

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di PT DENSO SALES INDONESIA adalah selama dua bulan yang terhitung mulai 02 Juli 2018 s/d 31 Agustus 2018. Hari kerja pada hari Senin s/d Jum'at dengan jam kerja mulai pukul 07.30 WIB s/d pukul 16.30 WIB.

Proses dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan yang dibagi menjadi tiga tahap, yaitu :

1. Tahap persiapan Praktik Kerja Lapangan
  - a. Pada tanggal 7 Mei 2018, praktikan meminta surat pengantar untuk membuat surat izin permohonan Praktik Kerja Lapangan untuk di tanda tangani oleh Ibu Dra. Sholikhah M.M selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Setelah praktikan

mendapatkan tanda tangan yang dibutuhkan, praktikan mengajukan surat pengantar tersebut ke Biro Administrasi dan Kemahasiswaan.

- b. Pada tanggal 06 Juni 2018, praktikan datang ke PT DENSO INDONESIA yang bertempat di Jl. Gaya Motor 1 No.6, Sunter II, Kelurahan Sungai Bambu, Kecamatan Tanjung Priok, Kota Jakarta Utara, dengan membawa surat permohonan izin Praktik Kerja Lapangan yang telah dibuat sebelumnya. Praktikan menemui Bapak Dodi Akbar selaku *Assistant General Manager* di PT DENSO INDONESIA. Sebelumnya praktikan telah terlebih dahulu menghubungi beliau memohon izin untuk memberikan kesempatan untuk melaksanakan praktik kerja lapangan di PT DENSO INDONESIA, dan beliau meminta praktikan datang langsung untuk mengkonfirmasi tentang praktik kerja lapangan yang akan dilaksanakan. Praktikan menerima beberapa informasi dari beliau terkait tata tertib di perusahaan, ketentuan pakaian sehari-hari di perusahaan, dan juga beliau menginformasikan bahwa praktikan akan ditempatkan di PT DENSO SALES INDONESIA yang merupakan bagian / anak perusahaan dari PT DENSO INDONESIA.

## 2. Tahap Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

Setelah mendapatkan izin pada tanggal 06 Juni 2018 yang lalu, Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. DENSO SALES INDONESIA yang beralamat di Jl. Gaya Motor 1 No.6, Sunter

II, Kelurahan Sungai Bambu, Kecamatan Tanjung Priok, Kota Jakarta Utara.

3. Tahap Penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan

Praktikan meminta izin kepada pembimbing untuk memberikan data-data yang praktikan butuhkan sebagai bahan penulisan laporan PKL pada saat Praktik Kerja Lapangan berlangsung dari 02 Juli 2018 s/d 31 Agustus 2018.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

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

PT. DENSO INDONESIA merupakan sebuah perusahaan joint venture antara DENSO CORPORATION JAPAN dan PT. ASTRA INTERNATIONAL INDONESIA. PT. DENSO INDONESIA disetujui oleh Badan Komisaris Penanaman Modal pada tahun 1973. PT. DENSO INDONESIA yang awalnya bernama PT. DENSO INDONESIA INCORPORATION secara resmi didirikan pada 12 Mei 1975 dengan investasi awal sebesar US\$ 5,650,000 dan telah memproduksi secara komersial sejak tahun 1987. Izin usaha industri pertama yaitu dengan No.02/T/Industri/1990 atas nama PT. DENSO INDONESIA yang bergerak di bidang pembuatan komponen perlengkapan kendaraan bermotor.

Perusahaan membangun pabrik pertama dan menyiapkan fasilitas produksi pada tahun 1978 diatas lahan seluas empat hektar yang terletak di daerah Sunter, Kota Jakarta Utara. Produksi komersial dimulai pada akhir tahun 1978, yang awalnya dimaksudkan sebagai substitusi impor. Seiring dengan perubahan dalam kebijakan pemerintah, perusahaan menggeser strateginya dari substitusi impor ke penciptaan nilai tambah lokal yang sebenarnya.

Selama tahap awal pada tahun 1978, perusahaan memproduksi radiator dan AC mobil. Pada tahap ini proses produksi relatif pada volume yang rendah, karena proses produksi yang masih sederhana, terutama pada perakitan. Secara bertahap rentang produk serta output produksi diperluas. Ketika rentang produk dan *output* produksi meningkat, pabrik yang ada di Sunter tidak lagi dapat mengakomodasi kebutuhan ruang produksi. Oleh karena itu pada tahun 1996 perusahaan membangun pabrik baru di atas lahan seluas 10 hektar yang terletak di kawasan industri MM2100 di Kabupaten Bekasi, Provinsi Jawa Barat.



***SUNTER Plant & Head Office***

**Gambar II.3**



***BEKASI Plant***

**Gambar II.4**



### ***FAJAR Plant***

### **Gambar I1.5**

*Sumber : PT.DENSO INDONESIA's Company Profile Document*

Pada tahun 1997, perusahaan mulai mendirikan *Comitte Training* untuk menyediakan Pusat Pelatihan Internal serta kurikulum yang layak guna meningkatkan keahlian karyawan lama dan karyawan baru. Di tahun ini juga, didirikan PT. HAMADEN INDONESIA MANUFACTURING sebagai badan hukum yang terpisah dari DENSO. Beroperasi di lokasi yang sama di pabrik DENSO Sunter. PT. HAMADEN INDONESIA khusus memproduksi *horn* (klakson) kendaraan bermotor.

Selama perjalanan panjangnya, perusahaan yang menjalankan usahanya pada produksi komponen-komponen otomotif ini, mengganti namanya karena beberapa alasan. Di awal tahun 1998, nama PT. DENSO INDONESIA diganti menjadi PT. DENSO INDONESIA CORPORATION. Lalu DENSO juga mendapatkan Sertifikat ISO 9002 (Sistem Manajemen Kualitas) & ISO 14001 (Sistem Manajemen Lingkungan). DENSO berkomitmen terhadap kualitas guna menjaga

kepercayaan pelanggan terhadap produknya dan juga pabrik yang dioperasikan dengan kesadaran terhadap pelestarian lingkungan dan ramah lingkungan.

Pada tahun 2004 kembali berganti nama dari PT. DENSO INDONESIA CORPORATION menjadi PT. DENSO INDONESIA. Di tahun ini juga didirikan PT. DENSO SALES INDONESIA untuk Divisi *Marketing* yang bertindak sebagai *distributor* tunggal PT DENSO INDONESIA serta menjadi agen tunggal untuk produk impor DENSO di pasar domestik.

Pertengahan tahun 2005, PT DENSO INDONESIA telah memiliki sekitar 2,400 karyawan. Pabrik di Sunter menyediakan pekerjaan untuk 1,400 orang karyawan, sedangkan 1,000 karyawan lainnya terkonsentrasi di pabrik Bekasi.

Lalu pada tahun 2008, dilakukan perluasan pabrik Bekasi. Kapasitas pabrik yang lebih tinggi diperlukan guna memenuhi target produksi sesuai permintaan pelanggan serta memberikan lingkungan kerja yang lebih baik untuk para karyawan

Di tahun 2011, PT. DENSO INDONESIA bekerjasama dengan Universitas Ternama serta menjalankan program terhubung untuk meningkatkan keahlian karyawan muda dalam rangka mencapai *Exellent Factory*. DENSO merekrut pelajar terbaik dan berbakat serta menyediakan sistem pelatihan industri manufaktur yang komprehensif sebagai investasi bagi karyawan Perusahaan juga mendirikan PT TD Automotive

Compressor Indonesia sebagai entitas yang terpisah dari PT DENSO INDONESIA. Dengan pabrik baru yang berlokasi di *Fajar Industrial Park* Bekasi untuk memproduksi *compressor* bagi pasar lokal dan global.

DENSO merupakan pemasok tekemuka di bidang teknologi, sistem, dan komponen kendaraan bermotor canggih untuk perusahaan manufaktur kendaraan bermotor besar. Berikut dibawah ini ada tabel perkembangan produksi PT DENSO INDONESIA dari tahun ke tahun.

**Tabel II.1**

**Sejarah Perkembangan produk-produk DENSO**

<b>Tahun</b>	<b>Produk</b>
<b>1978</b>	<i>CU Radiator &amp; Car AC</i>
<b>1979</b>	<i>Spark Plug &amp; Air Filter</i>
<b>1988</b>	<i>AC Bus, Starter, Reserve Tank, Washer Tank, Horn, Fuel &amp; Oil Filter</i>
<b>1991</b>	<i>Compressor</i>
<b>1999</b>	<i>Idle Speed Control Valve (ISCV)</i>
<b>2003</b>	<i>Oxygen Sensor &amp; Stick Oil</i>

*Sumber : PT.DENSO INDONESIA's Company Profile Document*

**Visi, Misi dan Filosofi PT. DENSO INDONESIA**

Berikut adalah Visi Misi dan Filosofi PT. DENSO INDONESIA :

- a) Visi dari PT. Denso Indonesia adalah berkontribusi aktif dalam perkembangan masa depan otomotif yang ada di Indonesia dengan meminimalisir dampak-dampak negatif bagi lingkungan sekitar.

Selain itu, PT DENSO INDONESIA juga ikut membantu meningkatkan faktor keamanan yang ada di jalan-jalan besar.

- b) Misi dari PT DENSO INDONESIA akan berusaha untuk selalu menjaga kepuasan konsumen dengan menjaga kualitas dari produk-produk keluarannya, menjaga keharmonisan hubungan dengan masyarakat luas, serta turut serta mendorong karyawan agar tetap kreatif dan inovatif di era yang penuh persaingan seperti saat ini baik di nasional hingga internasional.
- c) Filosofi PT. DENSO INDONESIA adalah :
- Menjadi asset bermanfaat bagi bangsa dan negara.
  - Memberikan pelayanan terbaik bagi pelanggan.
  - Saling menghargai dan membina kerjasama.
  - Berusaha mencapai yang terbaik.

#### **Logo Perusahaan**



***DENSO***  
Crafting the Core

**Gambar II.2 Logo PT. DENSO INDONESIA**

Sumber [www.denso.co.id](http://www.denso.co.id)

## **PT. DENSO SALES INDONESIA**

PT DENSO SALES INDONESIA merupakan bagian dari DENSO Indonesia Group sebagai *brand presentation* yang telah berdiri sejak bulan November 2004 yang juga berfokus pada penjualan, pelayanan dan edukasi di kalangan masyarakat untuk memperkenalkan produk DENSO. Divisi *Marketing* di PT DENSO SALES INDONESIA terdiri dari dua yaitu *Marketing A/M (After Market)* dan *Marketing OE (Original Equipment)*.

### **1. *Marketing After Market (AM)***

DENSO menawarkan produk dengan kualitas terbaik untuk *after market* dan memberikan kepuasan kepada pelanggan, karena DENSO adalah pemasok terbesar bagi produsen mobil di seluruh dunia. Divisi ini menangani penjualan ke berbagai *dealer*, bengkel atau *workshop*.

### **2. *Marketing Original Equipment (OE)***

Marketing OE mengendalikan informasi untuk menanggapi kebutuhan pelanggan dengan cepat dan akurat. *Marketing OE* memegang fungsi koordinasi antara pelanggan dan departemen terkait dalam DENSO. Divisi ini menangani penjualan ke *car maker* seperti Toyota, Daihatsu, Honda, dll.

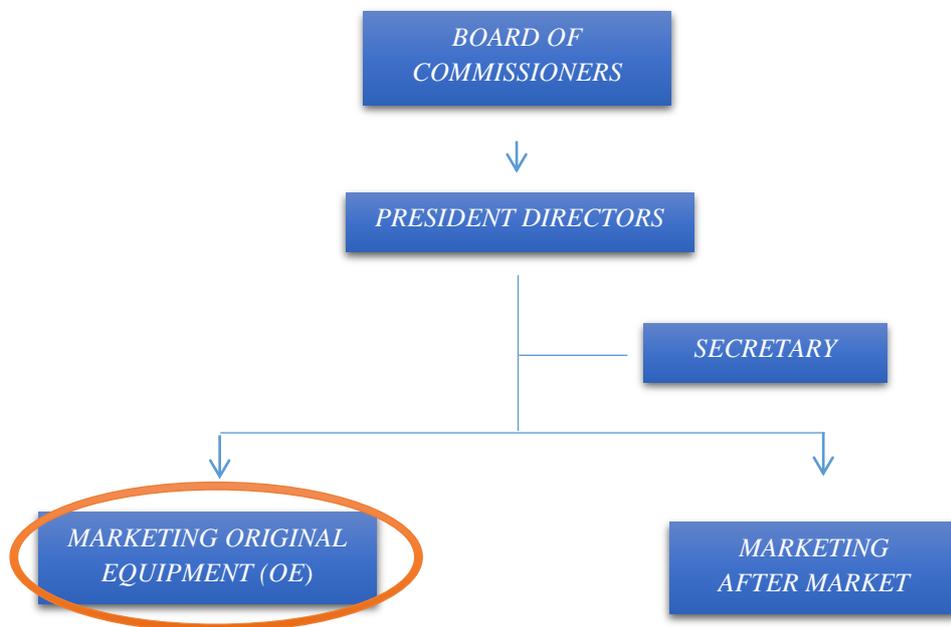
## **Sistem Distribusi PT. DENSO SALES INDONESIA**

1. *Direct System* adalah sistem distribusi langsung ke *customer manufacturing*. Sebelum barang produksi akan didistribusikan, dicek

terlebih dahulu *quality*, *quantity* serta *packaging*. Lalu untuk pengiriman, diantarkan langsung ke pelanggan oleh pihak DENSO.

2. *Milkrun System* adalah sistem distribusi ke pelanggan dengan cara barang produksi tidak diantarkan ke pelanggan, melainkan dijemput oleh pelanggan ke manufaktur DENSO.

## B. Struktur Organisasi Perusahaan



**Gambar II.4 Struktur Organisasi PT. DENSO SALES INDONESIA**

*Sumber : PT.DENSO SALES INDONESIA's Company Profile Document*

PT. DENSO SALES INDONESIA merupakan perusahaan swasta yang dipimpin oleh komisaris selaku pemilik dan pemegang modal utama. Dalam struktur organisasi terdapat Direktur, bidang *Marketing Original Equipment*, dan bidang *Marketing After Market*. Praktikan sendiri ditempatkan pada divisi *Marketing Original Equipment*. Untuk penjelasan

lebih lanjut mengenai hal-hal apa saja yang menjadi tugas Divisi *Marketing Original Equipment* dan peran praktikan dalam melakukan tugas tersebut akan dijelaskan pada bab berikutnya. Berikut ini adalah wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bidang.

Berikut adalah tugas dan wewenang dari setiap jabatan :

**1. *Board of Commissioners (Komisaris)***

- a. Pemimpin utama PT DENSO SALES INDONESIA
- b. Pemegang modal / saham utama PT DENSO SALES INDONESIA
- c. Memutuskan dan menentukan peraturan dan kebijakan tertinggi perusahaan

**2. *President Directors (Presiden Direktur)***

- a. Bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan perusahaan.
- b. Bertanggung jawab atas kerugian yang dialami perusahaan termasuk juga keuntungan perusahaan.
- c. Bertindak sebagai perwakilan perusahaan dalam hubungannya dengan dunia luar perusahaan.
- d. Mengatur strategi untuk mencapai visi dan misi perusahaan
- e. Menyampaikan laporan kepada pemegang saham.

**3. *Marketing Original Equipment (OE)***

- a. Menerima pesanan dari pelanggan dan *follow up* sampai pengiriman barang.

- b. Menentukan harga barang produksi pabrik DENSO untuk penjualan ke *customer car maker*.
- c. Membuat *planning* (perencanaan) sesuai periode yang di tentukan.

#### 4. *Marketing After Market*

- a. Mengkoordinasi penjualan produk DENSO ke dealer, bengkel dan *workshop*.
- b. Menentukan harga barang produksi DENSO untuk penjualan *After Market*.

### C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT. DENSO SALES INDONESIA adalah bagian atau anak perusahaan dari PT. DENSO INDONESIA. Perusahaan ini bergerak di bidang *marketing* atau pemasaran. Produk OE bukanlah produk DENSO yang dijual langsung ke konsumen akhir, melainkan produk yang digunakan pada mobil konsumen seperti Toyota, Daihatsu, Honda, dll. Penjualan DENSO selesai hanya ketika produk telah dipasangkan ke kendaraan.

Oleh karena itu staff yang bertanggung jawab pada Divisi OE harus secara pasti memahami setiap tahapan proses pembuatan kendaraan konsumen :

*Concept – Development / Design– Trial Production –  
Production – Phase out.*

<i>Concept / Planning</i>	Klarifikasi target pengguna dan soliditas konsep kendaraan , fungsi dasar dan spesifikasinya.
<i>Development / Design</i>	Berdasarkan konsep dan rencana, desain dan pembuatan kendaraan yang sebenarnya adalah (prototype), dan melakukan evaluasi untuk produksi masa depan (pemilihan pemasok untuk suku cadang terutama dilakukan selama tahap ini)
<i>Trial Production</i>	Menggunakan peralatan yang sama, cara yang sama untuk proses produksi dan melakukan pemeriksaan akhir sebelum lanjut ke proses fix produksi
<i>Production</i>	Menghasilkan kendaraan yang akan dijual di pasar (kendaraan produksi)
<i>Phase Out</i>	Proses akhir (produksi model berikutnya dimulai di pabrik)

### **Tahap Representatif Pembuatan Kendaraan**

*Sumber : DENSO OE Textbook*

Staff yang bertanggung jawab pada Divisi OE tidak hanya harus menguasai pengetahuan intelektual, pengembangan dan status persiapan produksi DENSO, tetapi juga harus memiliki hubungan yang erat dengan

konsumen, bekerja untuk memperoleh informasi tentang pengembangan kendaraan, dan mendorong tindakan yang tepat oleh pelanggan dan/atau departemen internal pada waktu yang optimal. Mereka juga harus memahami pasar dan persaingan disekitar konsumen dan produk konsumen, serta memahami kekuatan teknologi dan daya saing biaya produk DENSO.

### ***Marketing Mix PT. DENSO INDONESIA***

Berikut adalah *Marketing Mix* PT. DENSO INDONESIA :

#### **1. *Place***

PT. DENSO INDONESIA memiliki 3 *plant* yang didirikan di daerah Jakarta, Bekasi dan Karawang.

- a) Sunter *Plant* terdapat di daerah Sunter, Jakarta Utara yang merupakan Head Office dari PT. DENSO INDONESIA
- b) Bekasi *Plant* merupakan pabrik kedua PT. DENSO INDONESIA yang didirikan di kawasan MM2100 Cikarang Barat, Kabupaten Bekasi
- c) Fajar *Plant* merupakan pabrik DENSO yang didirikan di kawasan MM2100 Cikarang barat, Kabupaten Bekasi.

PT. DENSO INDONESIA memiliki sekitar pelanggan yang merupakan *manufacturing car maker*. Berikut adalah daftar konsen/pelanggan dari PT. DENSO INDONESIA :

- a. PT. Astra Daihatsu Motor
- b. PT. Honda Prospect Motor

- c. PT. Astra Honda Motor
- d. PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia
- e. PT. Yamaha Indonesia Motor Manufacturing
- f. PT. Suzuki Indomobil Motor
- g. PT. Nissan Motor Indonesia
- h. PT. Mitsubishi Motor Kramayudha Indonesia
- i. PT. Isuzu Indonesia
- j. PT. Isuzu Astra Motor Indonesia
- k. PT. Hino Motor Manufacturing Indonesia
- l. PT. Kawasaki Motor Indonesia

## 2. *Product*

PT. DENSO INDONESIA bergerak dalam pembuatan komponen perlengkapan kendaraan bermotor. Berikut adalah produk-produk yang di produksi PT. DENSO INDONESIA :



*Air Filter*

**Gambar II. 6**



*Horn*

**Gambar II. 7**



*Spark Plug*

**Gambar II.8**



*Wiper*

**Gambar II.9**



*Cabin Filter*

**Gambar II.10**



*Oil Filter*

**Gambar II.11**



*Compressor AC*

**Gambar II.12**

### 3. *Price*

Berikut ini merupakan harga dari produk-produk PT. DENSO INDONESIA :

**Tabel II.1**  
**Harga produk DENSO**

<i>Product</i>	<i>Price</i>
<i>Compressor AC</i>	Rp. 2.500.000
<i>Horn</i>	Rp. 119.000
<i>Spark Plug</i>	Rp. 99.000
<i>Air Filter</i>	Rp. 45.000
<i>Wiper</i>	Rp. 35.000
<i>Cabin Filter</i>	Rp. 38.000
<i>Oil Filter</i>	Rp. 22.000

*Sumber: Price List Book PT. DENSO INDONESIA*

### 4. *Promotion*

Dalam memasarkan produknya PT. DENSO INDONESIA menggunakan bauran promosi *Personal Selling, Advertising, dan Sales Promotion*. Berikut praktikan akan menjelaskan satu per satu :

a. *Personal Selling*

PT. DENSO memiliki lebih dari 200 *sales* yang bertujuan untuk mempresentasikan terkait produk-produk yang dijual yang telah di training dengan baik sehingga *sales* tersebut dapat menjelaskan secara detail informasi produk yang dimiliki dan dapat meyakinkan konsumen untuk membelinya.

b. *Advertising*

PT. DENSO INDONESIA menggunakan media sosial sebagai perantara untuk mengiklankan produk. Selain menggunakan media sosial, PT. DENSO INDONESIA juga memasang spanduk/baliho di beberapa titik keramaian.

c. *Sales promotion*

Dalam rangka meningkatkan penjualan produk PT DENSO INDONESIA menawarkan promosi penjualan kepada perusahaan-perusahaan yang telah menjadikan PT. DENSO INDONESIA sebagai *supplier* untuk suku cadang mobil mereka.

### **BAB III**

## **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

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

Praktikan melaksanakan dua bulan kegiatan Praktek Kerja Lapangan di PT. DENSO SALES INDONESIA, dimana praktikan ditempatkan pada Divisi *Marketing Original Equipment (OE)*. Praktikan diberi tugas untuk memproses data-data *customer's order*. Baik itu mencatat, mengecek, meng-input maupun men-copy / printout data-data *customer's order*.

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

Konsumen atau pelanggan dari PT. DENSO SALES INDONESIA memesan produk DENSO melalui *web portal* yang telah disediakan. Setiap satu bulan sekali, pelanggan akan memesan produk untuk empat bulan kedepan. Untuk *orderan* bulan pertama masuk kedalam kategori *fix order* dan *orderan* tiga bulan berikutnya masuk kedalam kategori *forecast*. Pada Divisi *Marketing Original Equipment* terdapat beberapa tahapan yang dilakukan untuk memproses *customer's order*. Berikut langkah-langkahnya :

1. *Release order via customer's web portal*

Mendapatkan informasi data *customer's order* melalui *web portal* dari pelanggan. Data ini diunduh oleh *marketing staff* di Divisi *Marketing Original Equipment*.

2. *Mengecek data customer's order*

Praktikan ditugaskan oleh *marketing staff* untuk mengecek data-data *customer*. Data-data tersebut seperti *part* (jenis) produk DENSO,

*part number* produk yang dipesan, jumlah produk pesanan, dan tujuan pengiriman produk. Pengecekan ini bertujuan untuk mencegah adanya fluktuasi pesanan berlebih.

3. Mencatat data-data *customer's order*

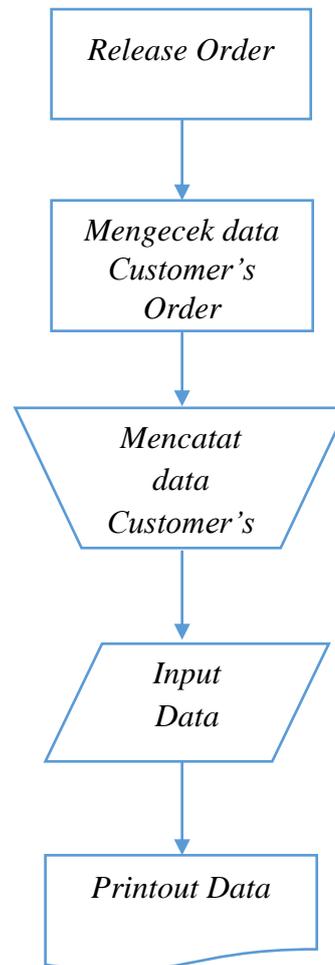
Praktikan ditugaskan untuk mencatat data-data *customer's order* yang telah di download oleh *marketing staff* dan dicek sebelumnya oleh praktikan. Setelah selesai, praktikan meminta konfirmasi kepada *marketing staff* apakah *customer's order* yang praktikan catat sudah benar. Tujuan praktikan mencatat data *customer's order* ini agar tidak terjadi kesalahan ketika *input* ke dalam *DENSO's System*.

4. Memasukkan/ *input* data *customer's order*

Data-data *customer's order* dimasukkan kedalam suatu sistem. Sistem yang digunakan adalah CIGMA. Data-data *customer's order* yang di-*input* adalah *part* (jenis) produk *DENSO* yang di *order*, *part number* produk, jumlah produk yang di *order*, dan tujuan pengiriman produk. Setelah itu praktikan meminta konfirmasi *marketing staff* untuk mengecek apakah praktikan memasukkan data data sudah benar.

5. Menginformasikan ke manufaktur

Setelah *marketing staff* mengkonfirmasi penginputan data yang praktikan lakukan sudah benar selanjutnya praktikan ditugaskan untuk *printout* data tersebut dan diberikan kepada bagian manufaktur untuk dilakukan proses produksi.



**Gambar III.1**

**Diagram Alir Memproses Data *Customer's Order***

**C. Kendala Yang Dihadapi**

Selama pelaksanaan PKL di PT. DENSO SALES INDONESIA praktikan menemui beberapa kendala, diantaranya :

1. Dalam proses pengecekan data *customer's order* dan dalam proses *input data* terdapat data yang kurang jelas dan hal yang belum praktikan mengerti.

2. Kemampuan praktikan untuk berbahasa Inggris yang terbatas untuk menerima telepon dari *customer* yang berbicara menggunakan Bahasa Inggris

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

1. Praktikan meminta kepada *staff* / karyawan lain yang ada pada Divisi Marketing OE tersebut untuk memberikan penjelasan terkait data yang kurang jelas tersebut dan hal yang belum praktikan mengerti.
2. Praktikan belajar meningkatkan kemampuan berbahasa Inggris untuk bisa menerima telepon dari pelanggan. Praktikan memberikan telepon kepada *staff* / karyawan yang lain apabila pelanggan bertanya tentang pesanan barang produksi mereka dan hal-hal lain yang menurut praktikan karyawan lain lebih mengetahuinya.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah praktikan melaksanakan PKL selama dua bulan di PT. DENSO SALES INDONESIA, maka praktikan mencoba menarik beberapa kesimpulan. Berikut beberapa kesimpulan yang praktikan peroleh setelah melaksanakan PKL :

1. Praktikan dapat menjelaskan bagaimana memproses data *customer's order* yang digunakan sebagai bahan informasi bagi manufaktur / pabrik dalam memproduksi produk DENSO.
2. Praktikan dapat mengimplementasikan teori yang sudah didapatkan dalam perkuliahan ke dalam praktik kerja lapangan. Seperti mata kuliah aplikasi komputer yang mengajarkan praktikan untuk menggunakan rumus dalam penggunaan Microsoft Excel dimana pengetahuan ini berguna untuk praktikan ketika memasukkan/ meng-*input* data.

#### **B. Saran-Saran**

Berdasarkan pengalaman selama PKL, praktikan melalui laporan PKL ini bermaksud memberikan saran. Agar di masa yang akan datang dapat menjadi bahan pembelajaran yang positif, sehingga dapat dijadikan acuan untuk perbaikan bagi pihak-pihak terkait. Adapun beberapa saran yang dapat praktikan berikan antara lain :

#### 1. Untuk Perusahaan

Dengan adanya program Praktek Kerja Lapangan ini diharapkan terjadi hubungan kerja sama antara Universitas dengan Perusahaan tempat pelaksanaan PKL. Dan juga dalam penerimaan dan penempatan kerja praktek hendaknya lebih dipertimbangkan bidang yang sesuai dengan jurusan yang di tekuninya di bangku perkuliahan sehingga mahasiswa PKL dapat mengembangkan ilmu yang dimiliki juga dapat menambah pengalaman dan pengetahuan.

#### 2. Untuk Universitas

Untuk Universitas khususnya di Program studi, seharusnya melakukan pembagian dosen pembimbing sebelum dilaksanakannya PKL Sehingga mahasiswa dapat berkonsultasi dengan dosen pembimbing mengenai perusahaan yang cocok untuk tempat pelaksanaan PKL dan mahasiswa juga dapat meminta bimbingan mengenai laporan PKL saat masih melaksanakan kegiatan PKL.

## DAFTAR PUSTAKA

- Hajat, Nurahman, *et al.* Pedoman Praktik Kerja Lapangan. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, 2012.
- Widodo, Eko A. *Company Profile's Books*. Jakarta: PT DENSO INDONESIA, 2009
- Widodo, Eko A. *DENSO OE Textbook*, Jakarta: PT. DENSO SALES INDONESIA, 2009
- PT. DENSO INDONESIA. *Sekilas mengenai DENSO*, 2016  
<https://www.denso.com/id/id/about-us/at-a-glance/> ( Diakses pada 29 September 2018).
- PT. DENSO INDONESIA. *Sejarah DENSO*, 2016  
<https://www.denso.com/id/id/about-us/heritage/> ( Diakses pada 29 September 2018).
- PT. DENSO SALES INDONESIA. *Informasi Perusahaan*, 2016  
<https://www.denso.com/id/id/about-us/company-information/dsia/> ( Diakses pada 30 September 2018).

## LAMPIRAN 1



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
 UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
 FAKULTASEKONOMI  
 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 : HAFIZUL FIKRI  
 No. Registrasi : 8223162914  
 Program Studi : Manajemen Pemasaran  
 Tempat Praktik : PT. DENSO SALES INDONESIA  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Gaya Motor 1 No. 6 Jember 11  
 Sungai Bambu, Tj. Priok, Jakarta Utara / (021) 6512279

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

Jakarta, 21. Aug. 18  
 Penilai,

*[Signature]*  
 (Istawaah - Nop Hassan)

## Catatan :

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

## LAMPIRAN 2



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
 UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
 FAKULTASEKONOMI  
 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 : HAFIZUL FIKRI  
 No. Registrasi : 8223162914  
 Program Studi : Manajemen Remajaan  
 Tempat Praktik : PT. DENSO SALES INDONESIA  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Gaya Motor I, No. 6 Sunter II,  
 Sungai Bambu, Tj. Priok, Jakarta utara / (021) 6512279

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

Jakarta, 31-Aug-18  
 Penilai,

**Catatan :**

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



## LAMPIRAN 3



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
 UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
 FAKULTASEKONOMI  
 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 : Hafizul Fikri  
 No. Registrasi : 222162914  
 Program Studi : Manajemen Pemasaran  
 Tempat Praktik : P.T. DENSO SALES INDONESIA  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Raya Motor 1, No. 6, Sunter II  
 Sungai Bambu, Tj. Priok, Jakarta Utara / (021) 6512279

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 13 Agustus 2018	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa, 14 Agustus 2018	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu, 15 Agustus 2018	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis, 16 Agustus 2018	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jum'at, 17 Agustus 2018	5. <i>[Signature]</i>	(Libur Nasional)
6.	Sabtu, 18 Agustus 2018	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa, 21 Agustus 2018	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu, 22 Agustus 2018	8. <i>[Signature]</i>	(Libur Nasional)
9.	Kamis, 23 Agustus 2018	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jum'at, 24 Agustus 2018	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin, 27 Agustus 2018	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Selasa, 28 Agustus 2018	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu, 29 Agustus 2018	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis, 30 Agustus 2018	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jum'at, 31 Agustus 2018	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 31 Aug 18  
 Penilai,

**Catatan :**

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

*[Signature]*  
 (..... Istyawah Nurhasari .....)

## LAMPIRAN 4



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



PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PROGRAM DIPLOMA III

... 3 ... SKS

Nama : HAFIZUL FIKRI  
No.Registrasi : 0223162914  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT. DENSO SALES INDONESIA  
Alamat : Jl. Gaya Matar I No. 6, Sunter II  
Praktik/Telp : Sungai Bumbi, Tj. Priok, Jakarta Utara / (021) 6512279

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN		
		46-100	Skor	Nilai	Bobot
1	Kehadiran	85	I. Keterangan Penilaian :		
2	Kedisiplinan	80	86-100	A	4,0
3	Sikap dan Kepribadian	85	81-85	A-	3,7
4	Kemampuan Dasar	81	76-80	B+	3,3
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	86	71-75	B	3,0
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	80	66-70	B-	2,7
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	80	61-65	C+	2,3
			56-60	C	2,0
8	Aktivitas dan Kreativitas	80	51-55	C-	1,7
			40-50	D	1
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	86	2. Alokasi Waktu Praktik :		
10	Hasil Pekerjaan	86	3 sks : 160-240 jam kerja efektif (4 Minggu s.d 2 bulan)		
			Nilai Rata-rata :		
			$\frac{829}{10 \text{ (sepuluh)}} = 82,9$		
			Nilai Akhir :		
			83	A -	
			Angka bulat	huruf	
Jumlah		829			

Jakarta, 21-11-2018

Penilai,



Catatan :  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

## LAMPIRAN

5

PT.DENSO INDONESIA

**DENSO**  
Crafting the Core

Jakarta, 6 Juni 2018

Nomor : 3/PA-PKL/V/2018  
Lamp. : -  
Hal : Permohonan Magang

Kepada Yth. :  
Univ. Negeri Jakarta

Dengan hormat,

Menanggapi surat Ibu / Bapak, tentang permohonan Magang atas nama Mahasiswa/i :

1. N a m a : Hafizul Fikri

Dengan ini kami beritahukan bahwa kami dapat membantu pelaksanaan kegiatan tersebut dengan ketentuan sebagai berikut :

Waktu Pelaksanaan mulai : 1 Juli 2018 s/d 31 Agustus 2018

Untuk itu mohon melakukan konfirmasi dihari pertama PKL, dengan menghubungi HR-GA (Sdr.Irwansyah) Telp. (021-6512279)  
Demikianlah pemberitahuan dari kami, agar menjadi maklum.

Hormat Kami  
HR- GA, Departement

  
( Agus Setiawan )  
Deputy Director

SUNTER PLANT :  
Jl. Gaya Motor I No. 6 Sunter II  
Kel. Sungai Bambu, Kec. Tanjung Priok  
Jakarta 14330, Indonesia  
Tel: (62-21) 6512279

BEKASI PLANT :  
Jl. Kalimantan Blok E 1-2  
Kawasan Industri MM2100  
Cikarang Barat, Bekasi 17520, Indonesia  
Tel: (62-21) 8980303

3rd PLANT :  
Jl. Selayar III Blok K-2  
Kawasan Industri MM2100  
Desa Telajung, Bekasi 17845, Indonesia  
Tel: (62-21) 29577000

JKE090402

## LAMPIRAN 6



*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 : **0816/UN39.12/KM/2018** **7 Mei 2018**  
Lamp. : -  
Hal : **Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan**

Yth. HR Manager  
Bapak Agung Handayanto  
PT. Denso Indonesia  
Jl. Gaya Motor I no.6  
Sunter Il , Sungai Bambu Tanjung Priok  
Jakarta Utara

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

Nama : **Hafizul Fikri**  
Nomor Registrasi : **8223162914**  
Program Studi : **Manajemen Pemasaran (D3)**  
Fakultas : **Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**  
No. Telp/HP : **083180146324**

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada bulan 2018.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.



Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,  
dan Hubungan Masyarakat

Woro Sasmoyo, SH  
NIP. 19630403 198510 2 001

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

## LAMPIRAN 7

Tanggal Pelaksanaan	Kegiatan
Senin,02 Juli 2018	Perkenalan dengan karyawan-karyawan pada divisi <i>OE Marketing</i> .
Selasa,03 Juli 2018	<i>Scanning, printout data-data dan photocopy data customer's order</i>
Rabu,04 Juli 2018	<i>Scanning, printout data-data dan photocopy data customer's order</i>
Kamis,05 Juli 2018	Mengecek data <i>customer's order</i>
Jum'at,06 Juli 2018	Mengecek data <i>customer's order</i>
Senin,09 Juli 2018	Mencatat <i>part number</i> barang produksi
Selasa,10 Juli 2018	Mencatat <i>part number</i> barang produksi
Rabu,11 Juli 2018	Mencatat data jumlah pesanan barang produksi
Kamis,12 Juli 2018	Mencatat data jumlah pesanan barang produksi
Jum'at,13 Juli 2018	(Izin-UAS)
Senin,16 Juli 2018	Menginput data <i>customer's order</i>
Selasa,17 Juli 2018	Menginput data <i>customer's order</i>
Rabu,18 Juli 2018	Printout data <i>customer's order</i>
Kamis,19 Juli 2018	(Izin-UAS)
Jum'at,20 Juli 2018	Mengecek data <i>customer's order</i>
Senin,23 Juli 2018	Mengecek data <i>customer's order</i>
Selasa,24 Juli 2018	Mencatat <i>part number</i> barang produksi
Rabu,25 Juli 2018	Mencatat <i>part number</i> barang produksi
Kamis,26 Juli 2018	(Izin-UAS)

Jum'at,27 Juli 2018	Mencatat data jumlah pesanan barang produksi
Senin,30 Juli 2018	Mencatat data jumlah pesanan barang produksi
Selasa,31 Juli 2018	<i>Scanning barcode</i> barang produksi
Rabu,01 Agustus 2018	<i>Scanning barcode</i> barang produksi
Kamis, 02 Agustus 2018	Menginput data <i>customer's order</i>
Jum'at,03 Agustus 2018	Menginput data <i>customer's order</i>
Senin,06 Agustus 2018	-
Selasa,07 Agustus 2018	Menginput data <i>customer's order</i>
Rabu,08 Agustus 2018	Printout data <i>customer's order</i>
Kamis,09 Agustus 2018	Printout data <i>customer's order</i>
Jum'at,10 Agustus 2018	Mengecek data <i>customer's order</i>
Senin,13 Agustus 2018	Mengecek data <i>customer's order</i>
Selasa,14 Agustus 2018	Mencatat <i>part number</i> barang produksi
Rabu,15 Agustus 2018	Mencatat <i>part number</i> barang produksi
Kamis,16 Agustus 2018	(Libur Nasional)
Jum'at,17 Agustus 2018	Mencatat <i>part number</i> barang produksi
Senin,20 Agustus 2018	<i>Scanning barcode</i> barang produksi
Selasa,21 Agustus 2018	(Libur Nasional)
Rabu,22 Agustus 2018	<i>Scanning barcode</i> barang produksi
Kamis,23 Agustus 2018	-
Jum'at,24 Agustus 2018	Menginput data <i>customer's order</i>
Senin,27 Agustus 2018	Menginput data <i>customer's order</i>
Selasa,28 Agustus 2018	Printout data <i>customer's order</i>
Rabu,29 Agustus 2018	<i>Scanning barcode</i> barang produksi

Kamis,30 Agustus 2018	<i>Scanning barcode</i> barang produksi
Jum'at,31 Agustus 2018	Printout data <i>customer's order</i>