

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA DIVISI ADMINISTRASI PEMASARAN *BATTERY*
PT PANASONIC GOBEL INDONESIA**

ANISA PUTRI KUMALASARI

8223163194



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapat gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

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

FIELD WORK PRACTICE REPORT
AT MARKETING ADMINISTRATION BATTERY DIVISION OF
PT PANASONIC GOBEL INDONESIA

ANISA PUTRI KUMALASARI

8223163194



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

MARKETING MANAGEMENT DIII STUDY PROGRAM FACULTY
OF ECONOMICS

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2018

LEMBAR EKSEKUTIF

Anisa Putri Kumalasari. 8223163194. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT Panasonic Gobel Indonesia Kantor Pusat Jakarta. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama dua bulan (04 Juli 2018 – 04 September 2018) di PT Panasonic Gobel Indonesia Kantor Pusat Jakarta. Praktikan di tugaskan di Divisi Administrasi Pemasaran pada Department Marketing Battery. Praktik Kerja Lapangan bertujuan untuk memperoleh pengalaman dan pengetahuan mengenai pekerjaan di perusahaan khususnya di dalam Bidang Pemasaran. Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan, praktikan melakukan beberapa pekerjaan seperti merekap PO, membuat proposal kenaikan harga, mengolah data efektif call dan aktif outlet, serta mengolah data target dan pencapaian salesman selama satu bulan.

Dengan adanya Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan dapat memperoleh pengetahuan mengenai pekerjaan yang dilakukan pada sebuah perusahaan khususnya pada bidang pemasaran, selain itu praktikan dapat menerapkan ilmu yang telah didapatkan selama kuliah.

Kata kunci : Praktik Kerja Lapangan, Administrasi Pemasaran *Battery*, Department Marketing Battery, PT Panasonic Gobel Indonesia Kantor Pusat Jakarta.

EXECUTIVE SUMMARY

Anisa Putri Kumalasari. 8223163194. Field Work Practice Report at PT Panasonic Gobel Indonesia Jakarta Head Office. Marketing Management Study Program DIII. Faculty of Economics. Universitas Negeri Jakarta.

This report aims to inform two months of practicant activities (04 July 2018 - 04 September 2018) at PT Panasonic Gobel Indonesia Jakarta Head Office. Prakticant assigned to the Administration Marketing Division at the Battery Marketing Department. Field Work Practice aims to gain experience and knowledge about work in companies, especially in the Field of Marketing. During the Field Work Practice, the practicant carries out several jobs such as recapitulation of PO, making proposals for price increases, processing effective call data and active outlets, and processing target data and achieving salesmen for one month.

With this Field Work Practice, the practicant can obtain knowledge about the work done in a company, especially in the field of marketing, besides that the practitioner can apply the knowledge gained during college.

Keywords: Field Work Practice, Marketing Division, Battery Marketing Department, PT Panasonic Gobel Indonesia Jakarta Head Office.

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, M.M.
NIP. 196206231990032001

Nama
Ketua Penguji

Tanda Tangan

Tanggal

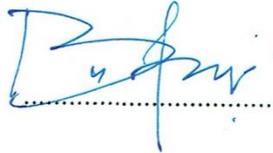
Dra. Sholikhah, M.M.
NIP. 196206231990032001



25 / 2019
/ 1

Penguji Ahli

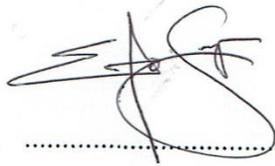
Dra. Basrah Saidani, M.Si.
NIP. 19630191992032001



21 - 19

Dosen Pembimbing

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



31 / 2019
/ 1

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya panjatkan ke hadirat Allah SWT. Karena karuniaNya praktikan dapat menyelesaikan penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan. Terima kasih kepada kedua orang tua praktikan yang telah memberikan doa dan dukungan kepada praktikan selama pelaksanaan PKL. Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan PKL (Praktik Kerja Lapangan) bagi Mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Laporan ini disusun berdasarkan apa yang telah praktikan lakukan pada saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Panasonic Gobel Indonesia khususnya di Department Marketing Battery, selama dua bulan terhitung sejak 04 Juli 2018 sampai dengan 07 September 2018.

Dalam penyusunan laporan ini, praktikan menyadari sepenuhnya bahwa selesainya laporan PKL ini tidak terlepas dari dukungan, semangat, serta bimbingan dari berbagai pihak, baik bersifat moril maupun materil, oleh karena itu, praktikan ingin menyampaikan ucapan terimakasih antara lain kepada :

1. Prof. Dr. Dedi Purwana, E.S., M.Bus, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
2. Dra. Sholikhah, MM, selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Universitas Negeri Jakarta.
3. M. Edo S. Siregar, SE., M.B.A selaku dosen pembimbing yang telah banyak membantu praktikan dalam proses penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan.
4. Ibu Septi Nila Hutami selaku SPV Markrting Battery PT Panasonic Gobel Indonesia yang telah membimbing penulis selama menjalankan PKL.
5. Seluruh pegawai PT Panasonic Gobel Indonesia yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu.

6. Semua pihak yang terkait dalam pelaksanaan PKL serta pembuatan laporan PKL ini, yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu, tanpa mengurangi rasa hormat praktikan ucapkan terimakasih yang sebesar besarnya.

Praktikan menyadari bahwa dalam penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini masih terdapat banyak kekurangan, oleh karena itu praktikan mengharapkan kritik dan saran dari pembaca Laporan Praktik Kerja Lapangan ini. Tidak lupa praktikan harapkan semoga Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat bermanfaat bagi pembacanya.

Jakarta, 26 Desember 2018

Praktikan

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	i
EXECUTIVE SUMMARY	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL.....	2
C. Kegunaan PKL.....	3
D. Tempat PKL.....	4
E. Jadwal Waktu PKL.....	5
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	
A. Sejarah Perusahaan.....	9
B. Struktur Organisasi.....	14
C. Kegiatan Umum Perusahaan.....	16
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	
A. Bidang Kerja	25
B. Pelaksanaan Kerja	25
C. Kendala yang Dihadapi	35

D. Cara Mengatasi Kendala.....	35
--------------------------------	----

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan	36
---------------------	----

B. Saran.....	37
---------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

No	Judul	Halaman
Tabel I.1	Jadwal PKL praktikan	7
Tabel II.1	Daftar harga produk Panasonic	19
Tabel III.1	Format tabel perubahan harga	29

DAFTAR GAMBAR

No	Judul	Halaman
Gambar II.1	Logo Panasonic	13
Gambar II.2	Struktur organisasi Divisi Marketing	14
Gambar II.3	Produk Panasonic battery	16
Gambar II.4	Produk Panasonic battery	17
Gambar II.5	Produk Panasonic battery	18
Gambar III.1	Diagram alir merekap PO	27
Gambar III.2	Contoh rekap PO bulan Agustus cabang Medan	28
Gambar III.3	Contoh data <i>Efektive Call</i> bulan Agustus 2018	30
Gambar III.4	Contoh data <i>Active Outlet</i> bulan Agustus 2018	32
Gambar III.5	Diagram alir membuat rekap dan pencapaian <i>salesman</i> selama satu bulan	34

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Permohonan PKL
Lampiran 2	Surat Balasan Perusahaan
Lampiran 3	Daftar Hadir PKL
Lampiran 4	Daftar Hadir PKL
Lampiran 5	Daftar Hadir PKL
Lampiran 6	Penilaian PKL
Lampiran 7	Surat Pernyataan PKL
Lampiran 8	Tabel Kegiatan PKL

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di era globalisasi saat ini perkembangan dan juga modernisasi di bidang elektronik semakin mempengaruhi perubahan di dalam kehidupan masyarakat terutama masyarakat Indonesia saat ini. Dimana masyarakat Indonesia menginginkan segala sesuatu yang praktis dan juga dapat dikerjakan secara bersamaan sehingga dapat menghemat waktu. Saat ini waktu dan tenaga sangat berarti sehingga pemaklannya begitu diperhatikan agar dapat seefektif mungkin.

Banyaknya keinginan manusia terhadap sesuatu yang praktis dan cepat membuat perusahaan elektronik berlomba-lomba untuk menciptakan produk yang unggul di kalangan masyarakat. Keberhasilan suatu perusahaan tidak hanya dilihat dari baiknya perusahaan tersebut dalam menciptakan suatu produk yang unggul, namun juga dilihat dari sebagaimana baiknya perusahaan tersebut mampu memasarkan produk yang telah diciptakan. Tenaga kerja yang ahli sangat dibutuhkan bagi perusahaan.

Universitas Negeri Jakarta merupakan salah satu perguruan tinggi di Indonesia yang menghasilkan sumber daya manusia yang baik. Salah satu upaya yang dapat dilakukan Universitas Negeri Jakarta adalah dengan

mengadakan mata kuliah Praktik Kerja Lapangan yang bertujuan agar mahasiswanya dapat memperoleh pengalaman kerja sebelum lulus kuliah. Dan agar mahasiswa dapat mengimplementasikan materi-materi yang didapatkan di dalam kelas langsung saat di perusahaan.

Praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT Panasonic Gobel Indonesia pada Divisi Administrasi Pemasaran *Battery*. Yang berada di Jl. Dewi Sartika N0.14 (Cawang II) Jakarta Timur. Adalah perusahaan yang bergerak di bidang elektronik.

B. Maksud dan Tujuan PKL

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

1. Mempelajari apa saja pekerjaan yang terdapat di Divisi Administrasi Pemasaran *Battery*.
2. Mendapat pengalaman kerja di bidang pemasaran.
3. Menerapkan teori-teori yang telah diperoleh selama perkuliahan dengan bidang yang sesuai dengan yang dipelajari yaitu bidang pemasaran.
4. Menambah wawasan, ilmu pengetahuan serta keterampilan dalam melaksanakan pekerjaan di bidang pemasaran.

Sedangkan tujuan dari dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan, antara lain :

1. Dapat mengetahui cara merekap data PO dan revisi harga produk.
2. Dapat mengetahui cara mengolah data *Effective Call* (EC) dan *Active Outlet* (AO) untuk evaluasi bagian marketing
3. Dapat mengetahui cara menganalisis hasil kerja salesman.

C. Kegunaan PKL

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

1. Bagi Praktikan

Dengan dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan, serta dapat melatih keterampilan praktikan didalam dunia kerja, yang dapat digunakan untuk bekal di masa yang akan datang

2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (UNJ)

- a. Dapat menjalin kerjasama yang baik dengan perusahaan
- b. Dapat menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan.

3. Bagi Perusahaan

- a. Dapat membantu karyawan PT. Panasonic Gobel Indonesia dalam menyelesaikan pekerjaannya
- b. Setelah mengetahui sistem kerja perusahaan, diharapkan praktikan dapat memberikan saran kepada perusahaan agar menjadi lebih baik

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

1. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada :

Nama Perusahaan : PT Panasonic Gobel Indonesia

Tempat : Jl. Dewi Sartika No.14 (Cawang II) Jakarta Timur
13630

Nomor Telepon : (+62-21) 8090108, 8015710

Fax : (+62-21) 8015685

Website : www.panasonic.com

2. Alasan Pemilihan PT Panasonic Gobel Indonesia

Alasan Praktikan memilih PT Panasonic Gobel Indonesia sebagai tempat PKL, karena praktikan tertarik dengan bidang yang dijalankan oleh perusahaan tersebut, dan praktikan ingin tahu bagaimana cara kerja karyawan karyawan PT Panasonic Gobel Indonesia khususnya pada Divisi Marketing.

Praktikan ingin mengetahui bagaimana cara memasarkan produk Panasonic yang memang kebanyakan adalah barang barang elektronik dengan pesaingnya yang sangat banyak saat ini. Selain itu dikarenakan lokasi PKL yang dekat dengan rumah praktikan.

E. Jadwal Waktu PKL

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di PT Panasonic Gobel Indonesia adalah selama dua bulan yang terhitung mulai tanggal 04 Juli sampai dengan 07 September 2018, di hari Senin sampai dengan hari Jum'at mulai pukul 08.30 WIB sampai dengan pukul 17.30 WIB.

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

1. Tahap Persiapan PKL

- a. Pada tanggal 12 April 2018 praktikan mengunjungi PT Panasonic Gobel Indonesia untuk menanyakan apakah di PT Panasonic Gobel Indonesia menerima mahasiswa PKL atau tidak, disana praktikan bertemu dengan Ibu Lia Rosliawati selaku Asisten Manager PT Panasonic Gobel Indonesia dan praktikan diminta untuk mengirimkan berkas seperti surat permohonan dari Universitas dan CV melalui e-mail.
- b. Pada tanggal 16 April 2018 praktikan meminta surat pengantar untuk membuat surat izin permohonan PKL yang berada di Gedung R, setelah mengisi surat tersebut dan meminta tanda tangan Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran yaitu Ibu Dra. Sholikhah, M.M. praktikan segera mengantar surat tersebut ke Biro Administrasi dan Kemahasiswaan agar segera diproses

- c. Pada tanggal 19 April 2018 praktikan mengambil surat izin permohonan PKL di Biro Administrasi dan Kemahasiswaan lalu segera memindai dan juga mengirimkan ke PT Panasonic Gobel Indonesia melalui e-mail yang ditujukan ke e-mail Ibu Lia. Setelah dua minggu kemudian praktikan menelfon PT Panasonic Gobel Indonesia untuk menanyakan kelanjutan permohonan PKL. Saat menelfon perusahaan praktikan mendapatkan informasi bahwa untuk permohonan PKL yang mengurus bukan Ibu Lia melainkan Ibu Dwi. Setelah mendapat informasi tersebut praktikan segera mengirim e-mail ke Ibu Dwi, namun saat diperiksa ternyata e-mail tersebut tidak dapat dikirim karena alamat e-mail yang dituju salah.
- d. Pada tanggal 9 Mei 2018 praktikan memutuskan untuk mengantar *hardcopy* ke PT Panasonic Gobel Indonesia, pada hari itu praktikan tidak dapat bertemu langsung dengan HRD PT Panasonic Gobel Indonesia sehingga hanya dititipkan pada resepsionis. Setelah satu minggu kemudian praktikan mengunjungi PT Panasonic Gobel Indonesia lagi untuk menanyakan bagaimana kelanjutan permohonan PKL praktikan, dan pada hari itu HRD belum dapat memutuskan dapat diterima atau tidak karena belum tahu di bagian marketing ada yang membutuhkan mahasiswa PKL atau tidak dan HRD akan menghubungi praktikan paling lambat akhir Mei. Pada tanggal 29 Juni 2018 praktikan mendapat telfon dari PT Panasonic Gobel Indonesia yang memberi informasi bahwa praktikan

dapat melaksanakan PKL di PT Panasonic Gobel Indonesia di Divisi Administrasi Pemasaran *Battery*, dan pada tanggal 02 Juli 2018 praktikan diminta datang ke PT Panasonic Gobel Indonesia untuk melakukan wawancara, setelah wawancara praktikan diminta untuk PKL mulai tanggal 04 Juli 2018.

2. Tahap Pelaksanaan PKL

Setelah tanggal 02 Juli 2018 praktikan dinyatakan dapat melaksanakan PKL di PT Panasinic Gobel Indonesia yang bertempat di Jl. Dewi Sartika No.14 (Cawang II) Jakarta Timur. Kegiatan PKL dimulai pada tanggal 04 Juli 2018 dengan jadwal sebagai berikut :

Table I.1

Tabel Jadwal PKL Praktikan

No	Hari	Jam Kerja	Keterangan
1	Senin – Jum'at	08.30 – 12.00	Kerja
		12.00 – 13.00	Istirahat
		13.00 – 17.30	Kerja
2	Sabtu – Minggu	-	Libur

Sumber : Diolah oleh praktikan

3. Tahap Penulisan Laporan PKL

Untuk pertanggungjawaban di sidang nanti praktikum mulai mengumpulkan data-data dan menyusun laporan PKL pada tanggal 17 September 2018.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

Dengan semangat nasionalisme untuk membuat sebuah alat komunikasi bagi bangsa Indonesia, pada tahun 1954 Drs. H Thayeb Moh.Gobel mendirikan PT Transistor Radio Manufacturing di Cawang, Jakarta yang merupakan pelopor dari Pabrik Radio Transistor pertama di Indonesia dengan brand “Tjawang”. Tahun 1957, Drs, Thayeb Moh Gobel menerima beasiswa Colomba Plan dimana dia melanjutkan studi ke Jepang dan bertemu dengan Mr. Konosuke Matsushita, pendiri dari Masushita Electric Industrial Co.Ltd. Hingga di tahun 1960 Drs. H. Thayeb Moh.Gobel atas nama PT Transistor Radio Manufacturing menandatangani perjanjian kerjasama "*Technical Assistance Agreement*" dengan Matsushita Electric Industrial Co. Ltd, (Jepang). Berdasarkan perjanjian kerjasama, PT Transistor Radio Manufacturing memproduksi televisi tanpa warna pertama agar masyarakat Indonesia dapat menyaksikan Asian Games (Jakarta) pada tahun 1962, produk pertama yang dihasilkan diberikan kepada Ibu Negara Indonesia Ibu Fatmawati Soekarno.

Bisnis pun semakin berkembang dan hingga akhirnya pada tanggal 27 Juli 1970 terbentuklah *Joint Venture* dengan Panasonic Corporation di bawah PT National Gobel yaitu perusahaan penyedia peralatan rumah tangga. Pada

tahun 1974 diresmikan PT Met Gobel, sebuah pabrik lokal yang menunjang aktivitas perdagangan dan produk-produk impor dari Matsushita ke Indonesia yang tidak diproduksi oleh PT National Gobel. PT Met Gobel mengimpor baik produk elektronik kebutuhan konsumen maupun produk elektronik kebutuhan kerja, seperti perangkat penyiaran dan peralatan modal untuk pabrik. Di tahun yang sama juga diresmikan Matsushita Gobel Education Foundation. Dengan misi untuk meningkatkan kecerdasan dan kesejahteraan masyarakat.

Drs, Thayeb Moh Gobel menerima penghargaan Kun Santo Zuikoshō dari Pemerintah Jepang atas usahanya dalam menjaga dan mengembangkan hubungan bilateral antara Jepang dan Indonesia dalam bidang sosial budaya, komunikasi dan perdagangan pada tahun 1981. Tahun 1985 menerima penghargaan “Upakati” dari pemerintah Indonesia atas usahanya mendukung SME. Pada tahun 1987 diresmikan PT Panasonic Gobel Battery Industry (*manganese, lithium, coin, torchlight*) dekade ini ditujukan untuk penguatan Matsushita Gobel Group. Beberapa pabrik dan perusahaan dagang diresmikan. Hingga tahun 1991 didirikan PT National Panasonic Gobel yang merupakan satu satunya agen *retail* NABEL dan MGBI dan PT Matsushita Kotobuki Electric Indonesia yang mengeksport VCR, CD ROM, dan TV. Turut diresmikan juga PT Panasonic Shikoku Electronics Indonesia

Pada tahun 1992 hingga 1993 terjadi *merger* perusahaan yaitu antara PT Panasonic Electronic Device dengan PT Matsushita Electronic Works

Gobel Manufacturing Indonesia menjadi PT Panasonic Electric Works Gobel Sales Indonesia. Tahun 1995-1996 diresmikan pabrik lain diantaranya PT Panasonic Electronic Device Batam, PT Panasonic Semiconductor Indonesia, dan PT Panasonic Lighting Indonesia, pada bulan Mei tahun 1996 diresmikan PT Panasonic Shikoku Electronics Batam. Ditahun ini pula mulai diselenggarakan Panasonic Gobel Awards. Pada tahun 2004, merek “National” bertransformasi menjadi “Panasonic” dan nama perusahaan juga berganti menjadi PT Panasonic Gobel Indonesia. Panasonic menjadi salah satu merek terkenal di Indonesia. Berbagai macam produk elektronik yang dijual meliputi digital AV, kesehatan dan kecantikan, komunikasi, kehidupan pusat inovasi, peralatan rumah, AV profesional, dan solusi bisnis.

1. Visi

Melalui kegiatan usaha kami, kami di Panasonic telah lama menanamkan “DNA elektronik konsumen.” Dengan menjadikan DNA ini sebagai pusat dari seluruh kegiatan kami dan memajukannya, kami bertujuan terus memberikan “kehidupan yang lebih baik” bagi pelanggan kami di berbagai ruang dan area dimana pelanggan tinggal, seperti di rumah mereka, masyarakat, bisnis, perjalanan, dan kendaraan.

Empat perusahaan kami, “Appliances Company,” “Eco Solutions Company,” “AVC Networks Company,” dan “Automotive &

Industrial Systems Company,” akan memainkan peran sentral dalam ketepatan menangani “industri” yang berkaitan erat dengan ruang individu, dan kami akan membangun kemitraan dengan pemain utama dalam bidang industri individu.

Dengan bekerja sama dengan mitra bisnis kami, kami akan secara aktif menyuguhkan produk dan layanan, yang merealisasikan nilai pelanggan baru. Dan dengan meningkatkan keahlian semacam ini untuk membuat proposal baru, kami ingin hadir dengan inovasi baru dalam elektronik konsumen.

Panasonic akan memberikan kontribusi dalam mewujudkan “Kehidupan Yang Lebih Baik Dunia Yang Lebih Baik” bagi setiap pelanggan kami.

2. Misi

"Mengingat tanggung jawab kami sebagai industrialis, kami akan mengabdikan diri demi kemajuan dan perkembangan kesejahteraan masyarakat melalui kegiatan usaha kami, dengan meningkatkan kualitas hidup di seluruh dunia.“

Tujuan Dasar Manajemen Panasonic Corporation, dirumuskan pada tahun 1929 oleh pendirinya, Konosuke Matsushita.

Tujuan Dasar Manajemen ini adalah filosofi usaha Panasonic yang mewujudkan misi dan pengabdian kami demi kemajuan masyarakat

dan kesejahteraan manusia di seluruh dunia melalui kegiatan usaha kami

3. Motto

“A Better Life, A Better World”

4. Logo dan Filosofi Perusahaan

The image shows the Panasonic logo, which consists of the word "Panasonic" in a bold, blue, sans-serif font.

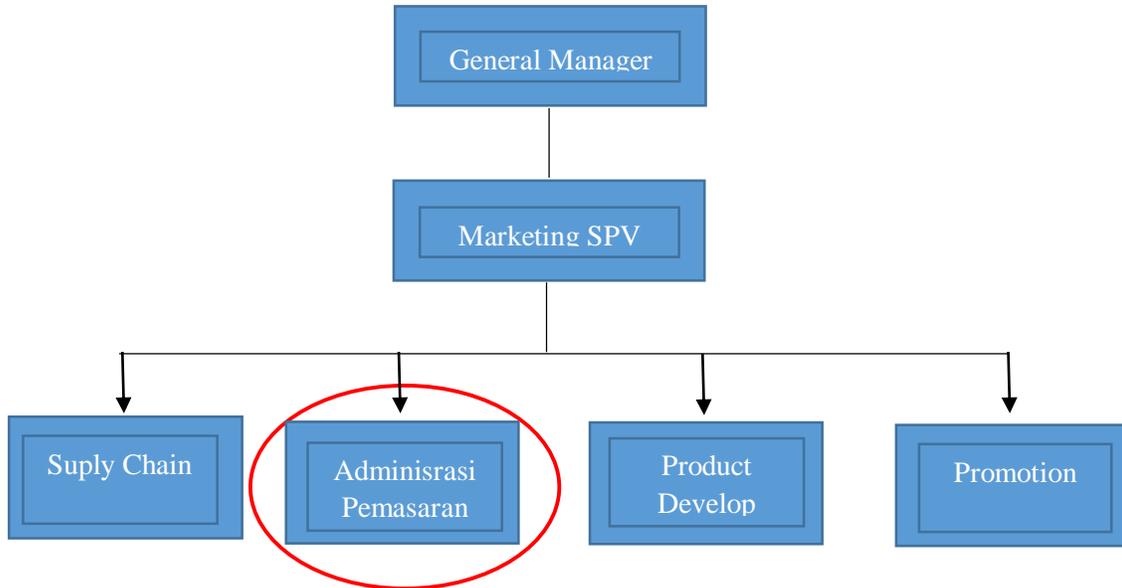
Gambar II.1

Logo PT. Panasonic Gobel Indonesia

Sumber : Company Profile PT. Panasonic Gobel Indonesia

Nama Panasonic diciptakan pada tahun 1955 dan pertama kali digunakan sebagai merek untuk *speaker audio*. Ini adalah kombinasi dari kata-kata "Pan" dan "Sonic", yang terdengar dan memiliki makna membawa suara yang diciptakan perusahaan kami kepada dunia. Sejak tahun 2008, nama ini digunakan sebagai merek perusahaan yang mewakili Perusahaan, produk dan layanannya.

B. Struktur Organisasi



Gambar II.2

Struktur Organisasi Divisi Marketing PT. Panasonic Gobel Indonesia

Sumber : Wawancara oleh praktikan

Praktikum ditempatkan di Divisi *Marketing*, dimana praktikum membantu semua anggota *team marketing* yang membutuhkan bantuan dari praktikum.

Adapun tugas dari masing masing anggota *team marketing*, yaitu :

1. *General Manager*

Bertugas mengkoordinasi dan mengawasi jalannya aktivitas di perusahaan

2. *Marketing SPV*

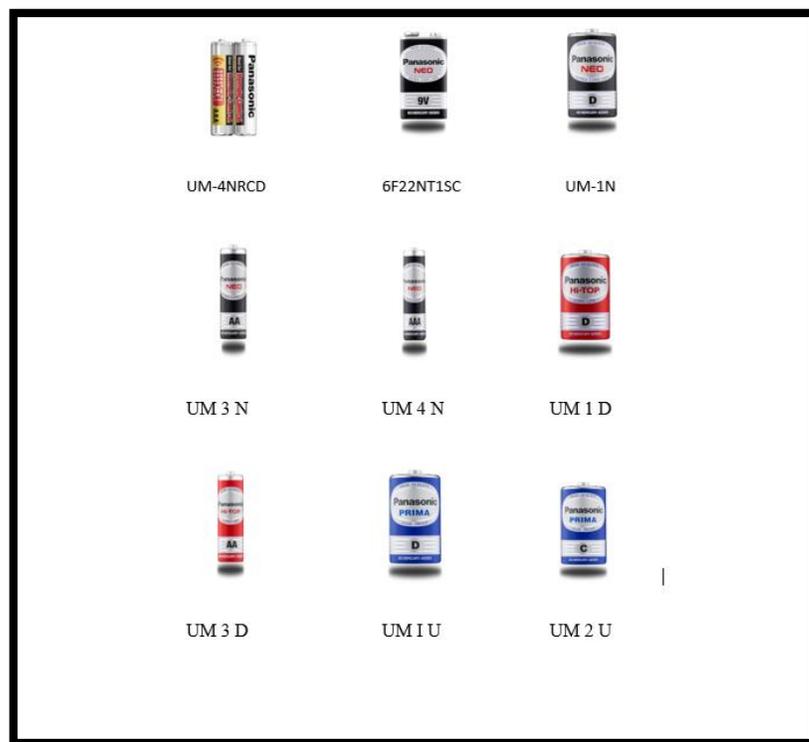
Mengontrol semua divisi yang berada di bawahnya

3. *Supply Chain*
 - a. *Sales Forecast*
 - b. *PSI (PGI, Factory, & KD)*
 - c. *SMS Product & Pricing*
 - d. *Delivery & Lead Time Management*
4. *Data Analyst*
 - a. *All Reporting System*
 - b. *Breakdown BP (PGI, Branch & KD)*
 - c. *Data Analyst*
5. *Product Develop*
 - a. *Product Line Up*
 - b. *QSP & 1 Dozen Countermeasure*
 - c. *Budgeting All Activity*
 - d. *Digital Activity*
6. *Promotion*
 - a. *Promotion Plan*
 - b. *Product Communication*
 - c. *POP Material Control*
 - d. *Competitor Movement Control*
 - e. *Activity Repor*

C. Kegiatan Umum Perusahaan

1. Product

Di *Department Marketing Battery* sendiri menjual berbagai tipe *battery*, yaitu seperti *battery* kecil untuk ukuran jam, lalu ukuran besar, dan juga *battery* koin untuk jam tangan.



Gambar II.3

Produk Panasonic Battery

Sumber : <https://www.panasonic.com/id/consumer/battery-torchlight/battery.html?browsing=params&sort=Featured&page=2>



Gambar II.4

Produk Panasonic Battery

Sumber : <https://www.panasonic.com/id/consumer/battery-torchlight/battery.html?browsing=params&sort=Featured&page=2>



Gambar II.5

Produk Panasonic Battery

Sumber : <https://www.panasonic.com/id/consumer/battery-torchlight/battery.html?browsing=params&sort=Featured&page=>

2. Price

Harga yang ditawarkan oleh PT Panasonic Gobel Indonesia kepada pembeli akan berbeda beda sesuai dengan tipe produk tersebut.

Berikut adalah tabel harga produk Panasonic

Tabel II.1

Tabel harga produk Panasonic

Nama Barang	Kisaran Harga
Eneloop AA 2000 mAh (4 pcs)	Rp. 139.900
Eneloop AA Smart 1900 mAh	Rp. 353.000
Eneloop Pro 2550 mAh (4 pcs)	Rp. 205.000
Eneloop AAA 950 mAh (4 pcs)	Rp. 129.000
Lithium CR123A	Rp.50.000
MH12210 3400 mAh	Rp. 105.000
BK-3HCCE/4BT	Rp. 179.000
Battery coin CR2033 (5 pcs)	Rp. 55.000
Panasonic 9 volt	Rp. 23.000
Eneloop AAA 800 mAh putih	Rp. 125.000
Lithium 2CR5 battery camera	Rp. 210.000

Sumber: <https://www.priceza.co.id/search?category=50000&subcategory=51>

[303&brand=Panasonic&page=2](https://www.priceza.co.id/search?category=50000&subcategory=51303&brand=Panasonic&page=2)

3. *Place*

PT. Panasonic Gobel Indonesia bertempat di Jl. Dewi Sartika No. 14, RT.3/RW.12, Cawang, Kramajati, Jakarta Timur. Di kantor tersebut merupakan kantor pusat yang berada di Jakarta. PT Panasonic Gobel Indonesia mendistribusikan produknya ke berbagai kota seperti, Palembang, Medan, Pekanbaru, Banjar Masin, Yogyakarta, Semarang, Surabaya, Bandung, Denpasar, Manado, Makassar, Kalimantan, dll.

4. *Promotion*

Promosi yang dijalankan oleh PT Panasonic Gobel Indonesia antara lain :

A. *Advertising*

Periklanan yang dilakukan oleh PT Panasonic Gobel Indonesia adalah dengan membuat media promosi seperti video, brosur, maupun katalog.

B. *Personal Selling*

Dalam *personal selling* (penjualan langsung) di PT Panasonic Gobel Indonesia biasanya dilakukan oleh *salesman*. Dengan cara mencari konsumen dan menjelaskan langsung apa saja kelebihan yang akan didapat pada produk tersebut.

C. *Sales Promotion*

Salah satu cara yang dapat menarik konsumen adalah dengan adanya promosi, promosi yang dilakukan oleh PT

Panasonic Gobel Indonesia adalah dengan cara memberikan bonus berupa barang di setiap pebeliannya, atau pun dengan cara memberikan potongan harga pada barang tersebut.

D. Publisng

Untuk lebih mengenalkan lagi dengan masyarakat PT Panasonic Gobel Indonesia melakukan publisitas sebagai salah satu upaya promosinya, hal ini bertujuan agar masyarakat luas dapat mengetahui merek mereka. Beberapa contoh dari publisitas yang dilakukan oleh PT Panasonic Gobel Indonesia adalah sebagai berikut :

a. Panasonic Gobel Award

Panasonic Gobel Award merupakan langkah Panasonic untuk terus mendukung hasil karya anak bangsa dalam bidang pertelevisian. Dengan *Panasonic Gobel Awards* kami ingin mendorong terciptanya industri pertelevisian Indonesia yang unggul, sejajar dengan tingkat kualitas industri pertelevisian bangsa-bangsa lain di dunia.

b. Kid Witness News

Tidak hanya memberikan solusi produk elektronik terbaik kepada masyarakat, kami juga menunjukkan komitmen untuk turut mengembangkan potensi dan bakat anak-anak di Indonesia melalui program *Kid Witness News* (KWN).

Program dengan konsep kompetisi ini mengajak anak-anak Indonesia untuk bercerita mengenai uniknya dunia sekitar mereka melalui naskah pendek tema “Uniknya Duniaku” tentang ekologi, komunikasi atau olahraga.

c. *Panasonic Young Film Maker*

PT Panasonic Gobel Indonesia kembali menegaskan komitmennya terhadap pengembangan potensi dan bakat generasi muda Indonesia. Melalui program “Panasonic *Young Filmmaker* 2015”, Panasonic menyediakan wadah bagi pelajar tingkat sekolah menengah atas (SMA) yang memiliki ketertarikan di bidang perfilman untuk mempelajari pembuatan film pendek secara lebih mendalam.

d. *100 Thousand Solar Lanterns Project* Indonesia

Proyek *100 Thousand Solar Lanterns Project* merupakan salah satu aksi sosial dari Panasonic Global dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi dan produk yang dihasilkan perusahaan untuk menerangi daerah-daerah dengan tingkat elektrifikasi rendah. Dalam pelaksanaannya di Indonesia, Panasonic telah mendonasikan solar lanterns sejak 2013 dengan menggandeng Institut Bisnis dan Ekonomi Kerakyatan (IBEKA) menyalurkan sebanyak 1.000 unit di Kepulauan Sumba, Anambas, Kepulauan Sabu, NTT.

e. Donasi 100 Pompa Air

Sebagai wujud kepedulian sosial dan komitmen untuk meningkatkan kualitas hidup, Panasonic bekerja sama dengan Lions Club Jakarta Monas Kalingga mendonasikan 100 unit pompa air GA130JACK untuk fasilitas umum di lima desa yang berada di kaki Gunung Merapi dalam acara *Panasonic Employee Gathering bertema Better Together, Fellowship Day 2016*.

f. Panasonic Scholarship Award

"*Panasonic Scholarship Award Ceremony*", acara penyerahan beasiswa untuk mahasiswa program strata satu (S1) dan program strata dua/pascasarjana (S2). Program ini diluncurkan pertama kali pada tahun 1998 dalam perayaan 80 tahun *Panasonic Corporation* di Jepang dengan tujuan memberikan bantuan beasiswa kepada mahasiswa terbaik di kawasan Asia untuk pendidikan tinggi, terutama program S2 di universitas di Jepang.

g. *Environment Champions (Schools) Industry Module*

The Environment Champions (Schools) Industry Module adalah sebuah modul pembelajaran yang dilaksanakan oleh Panasonic dan National Environment Agency of Singapore

untuk menunjukkan aplikasi lingkungan dalam kehidupan dan inisiatif dalam industri.

E. Direc Marketing

Direct marketing adalah bentuk pemasaran yang dikirim secara langsung kepada konsumen yang di desain sedemikian rupa untuk menghasilkan respon sesegera mungkin. Respon ini seringkali dalam bentuk menciptakan penjualan secara langsung, tetapi juga respon bisa berupa komitmen untuk menghadiri sebuah acara peluncuran atau untuk memperkenalkan informasi personal dalam rangka untuk mendapatkan tempat dalam sebuah kompetisi. PT Panasonic Gobel Indonesia melakukan *direc marketing* untuk menyampaikan promosi melalui telepon, surat, maupun email.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Praktikan melaksanakan dua bulan kegiatan PKL di PT Panasonic Gobel Indonesia, dimana praktikan ditempatkan di Divisi Marketing Battery lebih tepatnya pada Divisi Administrasi Pemasaran, yang bertugas :

1. Merekap PO dari kantor cabang dan merevisi harga barang
2. Mengolah data EC (*Efective Call*) dan AO (*Active Outlet*)
3. Menganalisis hasil kerja *salesman*

Kegiatan praktikan selama PKL di PT Panasonic Gobel Indonesia lebih dititik beratkan pada administrasinya seperti mengolah data.

B. Pelaksanaan Kerja

1. Merekap PO dari kantor cabang dan merevisi harga barang

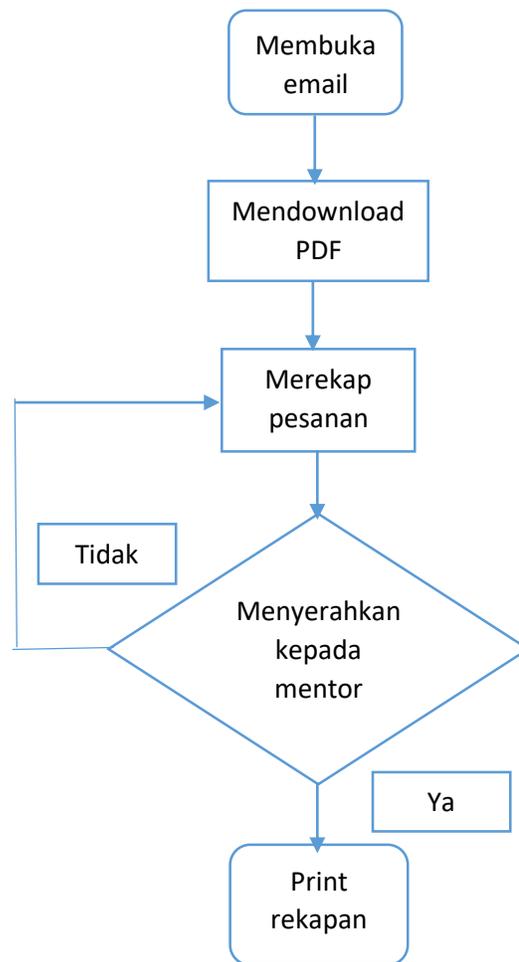
Pada awal bulan biasanya perusahaan menerima order dari kantor kantor cabang, disini praktikan mendapat tuags untuk merekap orderan dari kantor-kantor cabang tersebut. Biasanya kantor cabang mengirimkan PO dalam bentuk foto atau PDF, yang selanjutnya dapat di rekap ke format

excel oleh praktikan. Dalam melakukan tugas ini tidak ada kendala yang berat bagi praktikan.

Langkah-langkah dalam merekap PO adalah:

1. Membuka email, tetapi email yang dibuka hanyalah email mentor. Karena praktikan tidak diberikan email pribadi
2. Mengunduh pdf yang berisi PO dari kantor cabang, karena biasanya kantor cabang mengirimkan PO dalam bentuk PDF.
3. Merekap pesanan, sebelum merekap pesanan kedalam format excel, praktikan meminta dahulu format tabel yang akan digunakan kepada mentor.
4. Selanjutnya menyerahkan kepada mentor untuk diperiksa kembali, apabila rekap dapat diterima oleh mentor maka praktikan harus segera mengeprint daftar pesanan ini, tetapi kalau tidak diterima oleh mentor karena ada suatu hal yang salah maka praktikan harus menggantinya terlebih dahulu dan meneliti kembali pekerjaan dari awal untuk memastikan tidak ada kesalahan lagi.

Berikut adalah bagan alir dalam merekap PO



Gambar III.I
Bagan alir merekap PO

Sumber : Data diolah oleh praktikan

Berikut adalah contoh berkas yang praktikan buat dalam merekap PO

	Branch	Desc	Dealer	Item Number	Qty
12					
13			PERSADA	LR 6T/2B	2,880
14				UM 3EBS/1B12	14,400
15				UM 4N/2B24	18,000
16			PT. BMC	LR 6T/2B	12,672
17				UM 3EBS/1B12	100,800
18				UM 4N/2B24	42,000
19			PT. BMC Siantar	LR 6T/2B	5,760
20				UM 3EBS/1B12	17,280
21				UM 4N/2B24	30,000
22			PT. GMP	LR 6T/2B	7,680
23				UM 3EBS/1B12	40,320
24				UM 4N/2B24	30,000
25			PT. Jadi Jaya Distr	LR 6T/2B	2,880
26				UM 3EBS/1B12	28,800
27				UM 4N/2B24	30,000
28			PT. MCS	LR 6T/2B	2,880
29				UM 3EBS/1B12	14,400
30				UM 4N/2B24	30,000

Gambar III.2

Contoh rekapan PO bulan Agustus cabang Medan

Sumber : Data diolah oleh praktikan

Selain itu selama praktikan melaksanakan PKL di PT Panasonic Gobel Indonesia, pada produk *battery* mengalami kenaikan harga, disini praktikan mendapat tugas untuk membantu membuat proposal kenaikan harga yang akan diberikan kepada kantor-kantor cabang yang bertujuan memberikan informasi karena adanya kenaikan harga. Tugas praktikan tidak membuat proposal keseluruhan, akan tetapi praktikan hanya diberi tugas untuk membuat tabel daftar harga sebelum kenaikan dan harga baru setelah mengalami kenaikan harga sesuai dengan sektor wilayahnya. Format tabel yang harus dibuat oleh praktikan yaitu berisi nama produk, harga sebelum kenaikan, dan juga harga setelah kenaikan.

Langkah-langkah dalam melakukan pekerjaan ini adalah sebagai berikut :

1. Meminta data-data yang berisikan daftar harga sebelum dan setelah mengalami kenaikan harga.
2. Membuat format, format tersebut sebagai berikut

Tabel III.1

Tabel format tabel perubahan harga

No	Kode Produk	Harga Lama	Harga Baru

Sumber : Data diolah oleh praktikan

3. Setelah itu mengisi format dengan menggunakan data data yang telah tersedia.
 4. Setelah selesai segera di berikan kepada mentor.
2. Membuat rekapan EC (*Efective Call*) dan AO (*Active Outlet*)

Efective Call merupakan jumlah kunjungan salesman ke toko selama satu bulan, pekerjaan yang dilakukan oleh praktikum adalah praktikan di berikan database yang berisi kunjungan kunjungan *salesman* dari semua cabang perusahaan yang berada di Indonesia, setelah itu praktikan menggolongkan data data tersebut sesuai dengan cabangnya.

Langkah-langkah dalam mengerjakan pekerjaan ini adalah sebagai berikut :

1. Meminta database kepada mentor, yang berisikan data kunjungan salesman ke toko-toko selama satu bulan terakhir.
2. Selanjutnya memisahkan data salesman sesuai dengan cabang-cabangnya.
3. Setelah selesai memastikan kembali sudah ada semua atau belum cabang-cabang yang terdapat di dalam database tersebut.
4. Setelah sudah pasti ada semua cabang segera memberikan kepada mentor.

Berikut adalah contoh data *Effective Call* bulan Agustus 2018

1	szBranchId	szBranchName	szDealerId	szNickName	szSalesId	szSalesName	szCustId	szdocumentid	Sales_date	EC
2	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002002	BRURI	170002-100275	1.70002E+12	8/1/2018	1
3	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002002	BRURI	170002-100282	1.70002E+12	8/1/2018	1
4	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002002	BRURI	170002-100284	1.70002E+12	8/1/2018	1
5	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002002	BRURI	170002-100287	1.70002E+12	8/1/2018	1
6	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002002	BRURI	170002-100290	1.70002E+12	8/1/2018	1
7	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002002	BRURI	170002-100458	1.70002E+12	8/1/2018	1
8	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002002	BRURI	170002-100818	1.70002E+12	8/1/2018	1
9	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002002	BRURI	170002-100980	1.70002E+12	8/1/2018	1
10	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002006	HENDRA	170002-100126	1.70002E+12	8/1/2018	1
11	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002006	HENDRA	170002-100134	1.70002E+12	8/1/2018	1
12	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002006	HENDRA	170002-100636	1.70002E+12	8/1/2018	1
13	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002006	HENDRA	170002-100956	1.70002E+12	8/1/2018	1
14	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002002	BRURI	170002-100279	1.70002E+12	8/2/2018	1
15	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002002	BRURI	170002-100280	1.70002E+12	8/2/2018	1
16	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002002	BRURI	170002-100457	1.70002E+12	8/2/2018	1
17	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002006	HENDRA	170002-100126	1.70002E+12	8/2/2018	1
18	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002002	BRURI	170002-100091	1.70002E+12	8/3/2018	1
19	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002002	BRURI	170002-100179	1.70002E+12	8/3/2018	1
20	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002002	BRURI	170002-100220	1.70002E+12	8/3/2018	1
21	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002002	BRURI	170002-100487	1.70002E+12	8/3/2018	1
22	BDG	BANDUNG	170002	IDEAL SARANA CAHAYA	170002006	HENDRA	170002-100060	1.70002E+12	8/3/2018	1

Gambar III.3

Contoh data *Efektive Call* bulan Agustus 2018

Sumber : Data diolah oleh praktikan

Active Outlet adalah jumlah toko yang aktif selama tiga bulan terakhir, untuk pekerjaan yang dapat dikerjakan oleh praktikan hampir sama dengan saat mengolah data *Efective Call*, yaitu praktikan diberikan database *Active Outlet* dari semua cabang yang berda di Indonesia setelah itu praktikan harus mengelompokan *Active Outlet* sesuai dengan cabangnya.

Langkah-langkah dalam mengerjakan pekerjaan ini adalah sebagai berikut :

1. Meminta database kepada mentor, yang berisikan data toko-toko yang aktif selama tiga bulan terakhir.
2. Selanjutnya memisahkan data salesman sesuai dengan cabang-cabangnya.
3. Setelah selesai memastikan kembali sudah ada semua atau belum cabang-cabang yang terdapat di dalam database tersebut.
4. Setelah sudah pasti ada semua cabang segera memberikan kepada mentor.

Berikut adalah contoh data *Active Outlet* bulan Agustus 2018

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
	KodeToko	NamaToko	KodeCabang	NamaCabang	KodeDealer	NamaDealer	KodeSalesman	NamaSalesman	AO
1	240195-100004	SEMANGAT	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195003	SUHARTOMI R	1
2	240195-100006	HARIS	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195003	SUHARTOMI R	1
3	240195-100007	POLYAMA	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195003	SUHARTOMI R	1
4	240195-100008	SINAR JAYA	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195003	SUHARTOMI R	1
5	240195-100009	DINA KIOS	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195004	JAMILAH	1
6	240195-100010	HABIBI TK	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195003	SUHARTOMI R	1
7	240195-100021	ADUS	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195001	SAMSUDIN	1
8	240195-100022	CAKRAWALA ELECTRIK	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195004	JAMILAH	1
9	240195-100024	MUJARAB, T.O	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195003	SUHARTOMI R	1
10	240195-100030	ASSAUDIA	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195003	SUHARTOMI R	1
11	240195-100031	RINDANG	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195001	SAMSUDIN	1
12	240195-100033	SURYADI HAJI	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195004	JAMILAH	1
13	240195-100034	YUSRAN, H	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195001	SAMSUDIN	1
14	240195-100039	FUAD, M/P	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195003	SUHARTOMI R	1
15	240195-100042	SIN HOE	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195004	JAMILAH	1
16	240195-100049	RAHMAN PGT	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195003	SUHARTOMI R	1
17	240195-100051	HABIBIE ELECTRONIC	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195004	JAMILAH	1
18	240195-100052	NURUL HUDA	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195004	JAMILAH	1
19	240195-100057	DAYAT	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195001	SAMSUDIN	1
20	240195-100058	LATIF	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195001	SAMSUDIN	1
21	240195-100063	ASIA STATIONERY	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195004	JAMILAH	1
22	240195-100067	...	BJM	BANJARMASIN	240195	PT. CAHAYA OBOR SEJAHTERA	240195003	SUHARTOMI R	1

Gambar III.4

Contoh data *Active Outlet* bulan Agustus 2018

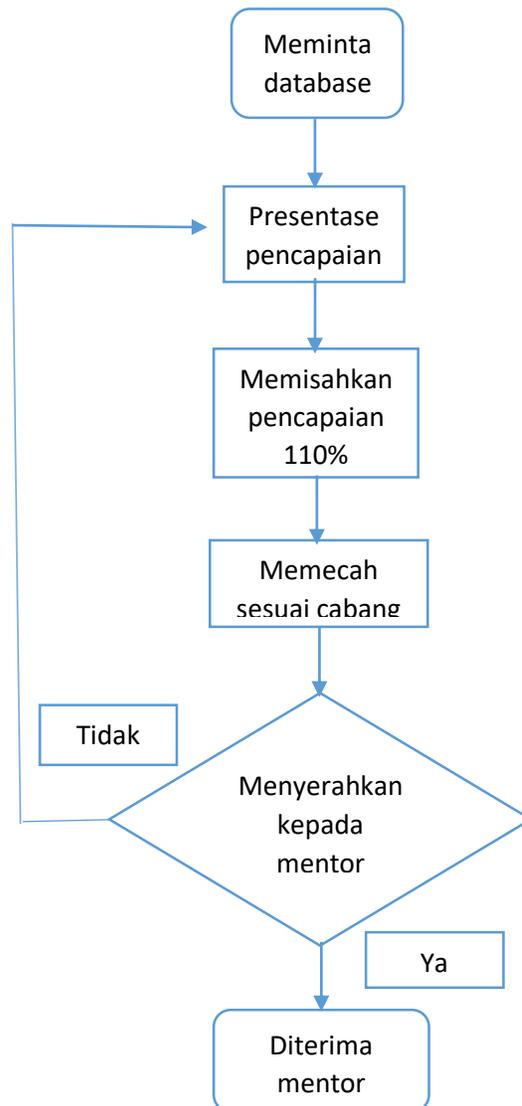
Sumber : Data diolah oleh praktikan.

3. Menganalisis hasil kerja salesman

Dalam tugas menganalisis hasil kerja *salesman*, praktikan diberikan database yang berisi data data pencapaian *salesman* selama satu bulan dari semua cabang, lalu selanjutnya yang harus dilakukan oleh praktikan yaitu mencari dan memisahkan *salesman* yang mencapai target yaitu 110% ke dalam tabel yang baru lagi dengan menggunakan rumus *vlookup* pada excel, karena *salesman* yang mencapai 110% keatas akan mendapatkan bonus.

Setelah mendapatkan *salesman* yang dapat mencapai targetnya praktikan harus meneliti lagi apakah ada yang kurang atau tidak, setelah dirasa benar praktikan dapat melanjutkan lagi. Dikarenakan data yang telah dipisahkan oleh praktikan tadi masih campuran dari semua cabang di Indonesia, selanjutnya tugas yang harus praktikan kerjakan yaitu memisahkan data tersebut sesuai dengan kotanya semisal Medan, Yogyakarta, Semarang, dan lain sebagainya.

Berikut adalah bagan alir dalam membuat rekapan target dan pencapaian *salesman*



Gambar III.5

Bagan alir membuat rekapan dan pencapaian *salesman* selama satu bulan

Sumber : Data diolah oleh praktikan

C. Kendala Yang Dihadapi

1. Tidak adanya fasilitas komputer untuk praktikan, selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan praktikan hanya di pinjami laptop salah satu karyawan disana. Sehingga jika laptop itu ingin digunakan maka praktikan tidak dapat melanjutkan pekerjaannya dan harus melanjutkan di esok harinya atau setelah laptop itu selesai digunakan. Karena praktikan juga tidak diperkenankan menggunakan laptop pribadi.

D. Cara Mengatasi Kendala

1. Praktikan harus mengerjakan tugas yang di berikan dengan cepat, agar saat laptop ingin digunakan praktikan sudah dapat menyelesaikan tugasnya. Selain itu praktikan juga harus mengingat-ingat sampai dimana tugas sudah dikerjakan, agar keesokan harinya saat ingin melanjutkan pekerjaan praktikan tidak bingung.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah praktikan melaksanakan PKL selama dua bulan di PT Panasonic Gobel Indonesia, praktikan mendapatkan beberapa kesimpulan. Berikut adalah kesimpulan yang didapatkan oleh praktikan selama PKL :

1. Praktikan dapat memahami dan mengerti bagaimana cara membuat rekapan PO dari kantor cabang, dan juga dapat memahami bagaimana caranya melakukan revisi harga. Dimana PT Panasonic Gobel Indonesia akan menerima PO dari kantor cabang setiap awal bulan. Dan pada bulan Agustus 2018 produk *battery* mengalami kenaikan harga karena naiknya biaya ongkos kirim dan terdapat kenaikan harga dari produsen, sehingga harus dibuatnya revisi harga produk untuk memberikan informasi kepada konsumen.
2. Praktikan dapat mengerti bagaimana cara mengolah data dengan cepat dan tepat, misalnya menggolongkan data *effective call* sesuai dengan cabang. Dimana pada Divisi marketing battery ini akan melakukan pengolahan data *effective call* dan *active outlet* pada setiap bulannya yang akan digunakan sebagai pertimbangan evaluasi bagian marketing, pengolahan ini seperti menggolongkan data yang ada sesuai dengan kategori yang dibutuhkan, misalnya seperti digolongkan sesuai dengan cabang.

3. Praktikan dapat menentukan besarnya bonus yang akan diterima oleh salesman, berdasarkan hasil analisis kerja salesman. Dimana setiap bulannya salesman akan diberikan bonus jika mereka dapat mencapai target bulanannya yaitu pencapaiannya harus mencapai 110%.

B. Saran

Terdapat beberapa saran yang ingin praktikan sampaikan, yaitu :

1. Untuk Perusahaan

PT Panasonic Gobel Indonesia seharusnya menyediakan fasilitas untuk mahasiswa PKL seperti computer atau laptop dan juga kartu akses, agar tugas-tugas yang diberikan kepada mahasiswa PKL dapat diselesaikan dengan baik dan juga cepat.

2. Untuk Fakultas

- a. Fakultas Ekonomi seharusnya membangun atau melakukan kerjasama dengan perusahaan-perusahaan yang dapat menyediakan tempat PKL untuk mahasiswa, agar mahasiswa PKL dapat langsung disalurkan oleh fakultas ke perusahaan tersebut.
- b. Sebaiknya fakultas menerapkan sistem PKL tiga bulan, karena kebanyakan perusahaan menerima mahasiswa PKL untuk tiga bulan. Jika mencari yang dua bulan sedikit sulit..

DAFTAR PUSTAKA

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

<https://www.panasonic.com/id/consumer/batterytorchlight/battery.html?browsing=params&sort=Featured&page=2> (Diakses 5 Januari 2019)

<https://www.priceza.co.id/search?category=50000&subcategory=51303&brand=Panasonic&page=2> (Diakses 5 Januari 2019)

Natoras. <http://iptekindonesiaef.blogspot.com/2013/10/pengertian-direct-marketing.html> (Diakses 10 Desember 2018)

PT Panasonic Gobel Indonesia. Comani Profile. 2018.

<https://www.panasonic.com/id/corporate/profile/history.html> (Diakses 25 Oktober 2018)

Lampiran 1 : Surat Permohonan PKL



*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 : 0616/UN39.12/KM/2018
Lamp. : -
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

16 April 2018

Yth. Manager PT. Panasonic Gobel Indonesia
Jl. Dewi Sartika No.14 Cawang II
Jakarta 13630

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

Nama : Anisa Putri Kumalasari
Nomor Registrasi : 8223163194
Program Studi : Manajemen Pemasaran (D3)
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 087737895970

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

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
dan Hubungan Masyarakat



Woro Sasmoyo SH
NIP. 19630403 198510 2 001

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

Lampiran 2 : Surat Balasan dari Perusahaan

Panasonic

Nomor : 884/PGI-HRS/VI/2018
Hal : Praktek Kerja Magang

Kepada Yth.
Bapak/Ibu
Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat
Universitas Negeri Jakarta
Di Tempat

Dengan hormat,

Berdasarkan surat permohonan magang yang Bapak/Ibu ajukan, bersama ini kami informasikan bahwa PT. Panasonic Gobel Indonesia memberikan kesempatan kepada Mahasiswa Bapak/Ibu untuk melaksanakan Praktek Kerja Magang tersebut. Dengan ketentuan sebagai berikut :

Nama : Anisa Putri Kumalasari
Periode Magang : 4 Juli 2018 – 31 Agustus 2018
Department : Marketing - Battery

Demikian hal ini kami sampaikan untuk dapat dipergunakan dengan sebaik-baiknya.

Jakarta, 2 Juli 2018
Human Resources Services




Farida Aryani
Recruitment - HR Department
PT. Panasonic Gobel Indonesia


Head Office
PT Panasonic Gobel Indonesia
Jl. Dewi Sartika No. 14 (Cawang II) Jakarta Timur 13630
Phone : (+62-21) 8090108, 8015710
Fax : (+62-21) 8015685

Lampiran 3 : Daftar Hadir PKL



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

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



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

Nama : Anisa Putri Kurniasari
No. Registrasi : 8223163194
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. Panasonic Bebel Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Jl. Dewi Sartika No.14 (Lawang II)
Jakarta Timur

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu, 4 Juli 2018	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Kamis, 5 Juli 2018	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Jum'at, 6 Juli 2018	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Senin, 9 Juli 2018	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Selasa, 10 Juli 2018	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Rabu, 11 Juli 2018	6. <i>[Signature]</i>	12 IN UAS
7.	Kamis, 12 Juli 2018	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Jum'at, 13 Juli 2018	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Senin, 16 Juli 2018	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Selasa, 17 Juli 2018	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Rabu, 18 Juli 2018	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Kamis, 19 Juli 2018	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Jum'at, 20 Juli 2018	13. <i>[Signature]</i>	12 IN UAS
14.	Senin, 23 Juli 2018	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Selasa, 24 Juli 2018	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 25 Juli 2018
Penilai,



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

Lampiran 4 : Daftar Hadir PKL



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



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

Nama : Anisa Putri Kumalasari
 No. Registrasi : B223163194
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : PT. Panasonic Cabel Indonesia
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Dewi Sartika No. 14 (Cawang 1)
 Jakarta Timur

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu, 25 Juli 2018	1. <i>Hafs</i>	SAKIT
2.	Kamis, 26 Juli 2018	2. <i>Hafs</i>	
3.	Jum'at, 27 Juli 2018	3. <i>Hafs</i>	
4.	Senin, 30 Juli 2018	4. <i>Hafs</i>	
5.	Selasa, 31 Juli 2018	5. <i>Hafs</i>	
6.	Rabu, 1 Agustus 2018	6. <i>Hafs</i>	
7.	Kamis, 2 Agustus 2018	7. <i>Hafs</i>	
8.	Jum'at, 3 Agustus 2018	8. <i>Hafs</i>	
9.	Senin, 6 Agustus 2018	9. <i>Hafs</i>	
10.	Selasa, 7 Agustus 2018	10. <i>Hafs</i>	
11.	Rabu, 8 Agustus 2018	11. <i>Hafs</i>	
12.	Kamis, 9 Agustus 2018	12. <i>Hafs</i>	
13.	Jum'at, 10 Agustus 2018	13. <i>Hafs</i>	
14.	Senin, 13 Agustus 2018	14. <i>Hafs</i>	
15.	Selasa, 14 Agustus 2018	15. <i>Hafs</i>	

Jakarta, 7 SEPTEMBER 2018
 Penilai,



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

Lampiran 5 : Daftar Hadir PKL



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



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

Nama : Anisa Putri Kumalasari
 No. Registrasi : 8223163104
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : PT. Panasonic eobel Indonesia
 Alamat Praktik/Telp : Jl Dewi Sartika No.14 (cawang II)
 Jakarta Timur

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu, 15 Agustus 2018	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Kamis, 16 Agustus 2018	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Jum'at, 17 Agustus 2018	3. <i>[Signature]</i>	Libur Nasional
4.	Senin, 20 Agustus 2018	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Selasa, 21 Agustus 2018	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Rabu, 22 Agustus 2018	6. <i>[Signature]</i>	Libur Nasional
7.	Kamis, 23 Agustus 2018	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Jum'at, 24 Agustus 2018	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Senin, 27 Agustus 2018	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Selasa, 28 Agustus 2018	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Rabu, 29 Agustus 2018	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Kamis, 30 Agustus 2018	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Jum'at, 31 Agustus 2018	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Senin, 3 September 2018	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Selasa, 4 September 2018	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 7 SEPTEMBER 2018
 Penilai,



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

Lampiran 6 : Penilaian PKL



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



**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
 PROGRAM DIPLOMA III
 SKS**

Nama : Anisa Putri Kumalasari
 No.Registrasi : 8223163194
 Program Studi : DS Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : PT. Panasonic Gobel Indonesia
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Dewi Sartika No.14 (Cawang II)
 Jakarta Timur

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN				
		46-100					
1	Kehadiran	99	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	Kedisiplinan	98					
3	Sikap dan Kepribadian	98					
4	Kemampuan Dasar	97					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	97					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	85					
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	90					
8	Aktivitas dan Kreativitas	85					
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	95					
10	Hasil Pekerjaan	98					
Jumlah		942	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : $\frac{942}{10 \text{ (sepuluh)}} = 94,2$ Nilai Akhir : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center;">94</td> <td style="text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center;">huruf</td> </tr> </table>	94	A	Angka bulat	huruf
94	A						
Angka bulat	huruf						

Catatan :
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Jakarta, 2 SEP 2018
 Penilai :

Lampiran 7 : Surat Pernyataan Telah melaksanakan PKL

Panasonic

TO WHOM IT MAY CONCERN

No. 998/PGI - HRS/IX/2018

This to certify that the data stated below,

N a m e : **Anisa Putri Kumalasari**

Birth Date : **June 24th 1998**

has completed internship program at PT Panasonic Gobel Indonesia, dating from July 4th 2018 until September 7th 2018 at Marketing Battery Department.

In pursuing the completion of this internship program, she has shown an immaculate amount of responsibility and dedication, motivation, and fair capability in making good work outcome.

I would not hesitate to recommend her to any prospective employer and wish her every success in the future.

Jakarta, September 7th 2018




Lia Rosliawati
Recruitment & Training Ass. Manager



Head Office
PT Panasonic Gobel Indonesia
Jl. Dewi Sartika No. 14 (Cawang II) Jakarta Timur 13630
Phone : (+62-21) 8090108, 8015710
Fax : (+62-21) 8015685

Lampiran 8 : Tabel Kegiatan PKL

No	Tanggal	Kegiatan
1	04 Juli 2018	Perkenalan
2	05 Juli 2018	Merekap PO, Print PO
3	06 Juli 2018	Mengolah data pencapaian salesman selama satu bulan (membuat presentase, memisahkan per kota)
4	09 Juli 2018	Merekap PO, Print PO
5	10 Juli 2018	Merekap PO, Print PO
6	11 Juli 2018	IZIN UAS
7	12 Juli 2018	Mengolah data AO (Aktif Outlet) bulan Juni, memecah percabang
8	13 Juli 2018	Melanjutkan mengolah data AO (Aktif Outlet)
9	16 Juli 2018	Mengolah Data EC (Efektive Call) bulan Juni, memecah percabang
10	17 Juli 2018	Melanjutkan mengolah data EC
11	18 Juli 2018	Mengolah data EC
12	19 Juli 2018	Mengolah data EC
13	20 Juli 2018	IZIN UAS
14	23 Juli 2018	Membantu dalam pembuatan GAP Suport
15	24 Juli 2018	Membantu dalam pembuatan GAP Suport
16	26 Juli 2018	Print Surat, Fotocopy Surat
17	27 Juli 2018	SAKIT
18	30 Juli 2018	Mengolah data target dan pencapaian salesman
19	31 Juli 2018	Mengolah data target dan pencapaian salesman
20	1 Agustus 2018	Merekap PO bulan Agustus 2018
21	20 Agustus 2018	Merekap PO bulan Agustus
22	21 Agustus 2018	Merekap PO bulan Agustus, Print hasil rekapan PO
23	6 Agustus 2018	Merekap PO bulan Agustus
24	7 Agustus 2018	Mengolah data AO (Aktif Outlet) bulan Juli 2018, Print hasil rekapan PO
25	8 Agustus 2018	Merekap PO bulan Agustus, Print hasil rekapan PO
26	9 Agustus 2018	Mengolah data AO (Aktif Outlet) bulan Juli 2018
27	10 Agustus 2018	Membantu membuat proposal kenaikan harga (membuat perbandingan harga) Print hasil rekapan kenaikan harga

28	13 Agustus 2018	Membantu membuat proposal kenaikan harga (membuat perbandingan harganya) Print hasil rekapan kenaikan harga
29	14 Agustus 2018	Mengolah data EC (Efektive Call), memecah percabangnya
30	15 Agustus 2018	Membantu membuat expenses (merekap PPI dan PP2 di setiap cabangnya)
31	16 Agustus 2018	Membantu membuat expenses (memasukan harga, diambil dari mark up harga)
32	20 Agustus 2018	Membantu membuat expenses (memasukan harga, diambil dari mark up harga)
33	21 Agustus 2018	Membantu membuat expenses (memasukan harga, diambil dari mark up harga)
34	23 Agustus 2018	Merekap hasil dari expenses
35	24 Agustus 2018	Merekap hasil dari expenses
36	27 Agustus 2018	Merekap hasil dari expenses
37	28 Agustus 2018	Mengolah data target dan pencapaian salesman
38	29 Agustus 2018	Mengolah data target dan pencapaian salesman
39	30 Agustus 2018	Mengolah data <i>Active Outlet</i> bulan Agustus
40	31 Agustus 2018	Mengolah data EC
41	3 September 2018	Membuat rekapan PO
42	4 September 2018	Membuat rekapan PO Print rekapan PO